

C A I  
XC 67  
- I 57

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 18

Tuesday, May 10, 1994

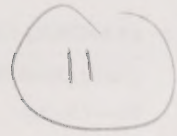
Chair: David Berger

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 18

Le mardi 10 mai 1994

Président: David Berger



*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on* *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l'*

## Industry

## Industrie

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

### CONCERNANT:

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

### WITNESSES:

(See back cover)

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



## STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

*Chair:* David Berger

*Vice-Chairs:* Yves Rocheleau  
Paul Zed

### Members

Peter Adams  
Nick Discepola  
Hugh Hanrahan  
Tony Ianno  
David Iftody  
Réal Ménard  
Dennis Mills  
Ian Murray  
Carolyn Parrish  
Gaston Péroquin  
Werner Schmidt  
Darrel Stinson—(15)

### Associate Members

Reg Alcock  
Vic Althouse  
Ivan Grose  
Jim Hart  
Walt Lastewka  
Ghislain Lebel  
Andy Mitchell  
John Murphy  
Alex Shepherd  
Andrew Telegdi  
Tony Valeri  
Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

*Clerk of the Committee*

## COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

*Président:* David Berger

*Vice-présidents:* Yves Rocheleau  
Paul Zed

### Membres

Peter Adams  
Nick Discepola  
Hugh Hanrahan  
Tony Ianno  
David Iftody  
Réal Ménard  
Dennis Mills  
Ian Murray  
Carolyn Parrish  
Gaston Péroquin  
Werner Schmidt  
Darrel Stinson—(15)

### Membres associés

Reg Alcock  
Vic Althouse  
Ivan Grose  
Jim Hart  
Walt Lastewka  
Ghislain Lebel  
Andy Mitchell  
John Murphy  
Alex Shepherd  
Andrew Telegdi  
Tony Valeri  
Ted White

(Quorum 8)

*La greffière du Comité*

Christine Fisher



## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 10, 1994

(29)

[Text]

The Standing Committee on Industry met in a televised session at 8:40 o'clock a.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chair, David Berger, presiding.

*Members of the Committee present:* Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Darrel Stinson.

*Acting Members present:* John Godfrey for Paul Zed, Osvaldo Nunez and Ghislain Lebel for Yves Rocheleau.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Marion Wrobel, Senior Analyst and Committee Research Director and Guy Beaumier, Research Officer.

*Witnesses: "Fonds de Solidarité":* Denis Dionne, First Vice-President, Investment. *"Réseau Capital":* Maurice Prud'homme, President. *Working Ventures Canadian Fund:* James A. McCambly, Chairman of the Board and President, Canadian Federation of Labour; Ron Begg, President. *Innovatech du Grand Montreal:* Bernard Coupal, President.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994 Issue No. 1*).

Denis Dionne made a statement and answered questions.

Maurice Prud'homme made a statement and answered questions.

At 10:45 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 10:58 o'clock a.m., the sitting resumed.

James A. McCambly made a statement and, with Ron Begg, answered questions.

Bernard Coupal made a statement and answered questions.

At 1:27 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

## AFTERNOON SITTING

(30)

The Standing Committee on Industry met at 3:50 o'clock p.m. this day, in Room 701, La Promenade, the Chair, David Berger, presiding.

*Members of the Committee present:* Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Tony Ianno, David Iftody, Réal Ménard, Dennis J. Mills, Paul Zed.

*Acting Members present:* Ghislain Lebel for Yves Rocheleau.

*Other Member present:* Ian McClelland.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Marion Wrobel, Senior Analyst and Committee Research Director and Guy Beaumier, Research Officer.

## PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 10 MAI 1994

(29)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie tient une séance télévisée à 8 h 40, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de David Berger (*président*).

*Membres du Comité présents:* Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Darrel Stinson.

*Membres suppléants présents:* John Godfrey pour Paul Zed; Osvaldo Nunez et Ghislain Lebel pour Yves Rocheleau.

*Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Marion Wrobel, analyste principal et directeur de recherche du Comité; Guy Beaumier, attaché de recherche.

*Témoins: Fonds de Solidarité:* Denis Dionne, premier vice-président, Investissement. *Réseau Capital:* Maurice Prud'homme, président. *Le Fonds de relance canadien Inc.:* James A. McCambly, président du conseil et président, \*Fédération canadienne des travailleurs; Ron Begg, président. *Innovatech du Grand Montréal:* Bernard Coupal, président.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Denis Dionne fait un exposé et répond aux questions.

Maurice Prud'homme fait un exposé et répond aux questions.

À 10 h 45, la séance est suspendue.

À 10 h 58, la séance reprend.

James A. McCambly fait un exposé et, avec Ron Begg, répond aux questions.

Bernard Coupal fait un exposé et répond aux questions.

À 13 h 27, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

## SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

(30)

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à 15 h 50, dans la salle 701 de l'immeuble La Promenade, sous la présidence de David Berger (*président*).

*Membres du Comité présents:* Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Tony Ianno, David Iftody, Réal Ménard, Dennis J. Mills, Paul Zed.

*Membre suppléant présent:* Ghislain Lebel pour Yves Rocheleau.

*Autre député présent:* Ian McClelland.

*Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Marion Wrobel, analyste principal et directeur de recherche du Comité; Guy Beaumier, attaché de recherche.

*Witnesses: Canadian Federation of Independent Business:* Catherine Swift, Senior Vice-President, Legislative Affairs; Brien Gray, Senior Vice-President; Garth Whyte, Director of National Affairs; Pierre Clérout, Vice-President, Quebec. *Canadian Finance & Leasing Association:* Gordon M. Thompson, President. *Newcourt Credit Group:* Steven Hudson, President and C.E.O.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (*See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994, Issue No. 1*).

Catherine Swift made a statement and, with the other witnesses from the Canadian Federation of Independent Business, answered questions.

At 5:30 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 5:40 o'clock p.m., the sitting resumed.

Gordon Thompson from Canadian Finance & Leasing Association made a statement and, with Steven Hudson from Newcourt Credit Group, answered questions.

At 6:55 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Christine Fisher

*Clerk of the Committee*

*Témoins: Fédération canadienne de l'entreprise indépendante:* Catherine Swift, première vice-présidente, Affaires législatives; Brien Gray, vice-président principal; Garth Whyte, directeur des Affaires nationales; Pierre Clérout, vice-président, Québec. *Association canadienne de financement et de location:* Gordon M. Thompson, président. *Newcourt Credit Group:* Steven Hudson, président directeur général.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (*voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule n° 1*).

Catherine Swift fait un exposé puis, avec les autres témoins de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, répond aux questions.

À 17 h 30, la séance est suspendue.

À 17 h 40, la séance reprend.

Gordon Thompson, de l'Association de financement et de location, fait un exposé puis, de même que Steven Hudson, de Newcourt Credit Group, répond aux questions.

À 18 h 55, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

*La greffière du Comité*

Christine Fisher



[Texte]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, May 10, 1994

[Traduction]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 10 mai 1994

• 0838

**Le président:** À l'ordre, s'il vous plaît.

Le Comité de l'industrie de la Chambre des communes poursuit ce matin son étude de la question de l'accès au financement pour les petites et moyennes entreprises. Notre premier témoin ce matin est M. Denis Dionne, premier vice-président, Investissement, Fonds de solidarité des travailleurs du Québec. Bienvenue, monsieur Dionne.

Avant de vous inviter à prendre la parole, je voudrais dire qu'il y a une éclipse solaire aujourd'hui et que, pour ne pas prendre de risque pour nos yeux, nous avons décidé de passer la journée à l'intérieur pour parler du capital de risque. C'est dans ces circonstances que je vous souhaite la plus cordiale bienvenue chez nous. Je vous invite à faire votre allocution initiale.

**M. Denis Dionne (premier vice-président, Investissement, Fonds de solidarité des travailleurs du Québec):** Merci, monsieur le président. Bonjour, messieurs les députés. Il me fait plaisir de venir témoigner devant votre Comité concernant notre industrie et le problème du financement des PME.

En guise de préambule, j'aimerais identifier les éléments qui différencient le Fonds de solidarité du Québec des autres sociétés de capital.

Le Fonds de solidarité est un outil collectif de développement économique. Notre objectif n'est pas d'optimiser nos bénéfices, mais d'équilibrer les divers objectifs fixés par la loi constitutive, à savoir la création et la sauvegarde d'emplois, la formation économique des travailleurs et l'obtention d'un rendement équitable pour nos quelque 200 000 actionnaires.

• 0840

La loi nous fait également obligation de maintenir 60 p. 100 de notre actif net moyen de l'année précédente dans des entreprises de moins de 50 millions de dollars d'actif ou dont l'avoir net est de moins de 20 millions de dollars.

Notre bilan parle de lui-même. Après dix ans, le Fonds a des investissements de 413 millions de dollars dans une centaine d'entreprises québécoises, contribuant ainsi à créer des milliers d'emplois. Quant à l'actif total, il atteint presque le milliard de dollars aujourd'hui.

Comme l'objectif global du Fonds de solidarité est de stimuler l'économie du Québec par des investissements stratégiques, les entreprises nous sensibilisent d'autant plus à de nouveaux besoins. Je parle ici d'entreprises d'avenir qui souffrent simplement de sous-capitalisation.

Pour toutes ces raisons, nous sommes amenés à voir les choses d'une façon différente.

Par exemple, nous ne parlons jamais de capital de risque, mais de capital de développement. D'une part, c'est pour souligner le caractère actif et proactif de nos interventions. En effet, nous ne sommes pas un investisseur passif, mais un

**The Chairman:** I will now call the meeting to order.

This morning the Committee on Industry of the House of Commons is continuing its study on access to financing for small and medium-sized businesses. Our first witness this morning is Mr. Denis Dionne, Senior Vice-President, Investments, Fonds de solidarité des travailleurs du Québec. Welcome, Mr. Dionne.

Before giving you the floor, I would just like to say that there is going to be a solar eclipse today, and that to avoid any danger to our eyes, we decided to spend the day inside, talking about venture capital. So I therefore extend a very warm welcome to you and invite you to proceed with your opening remarks.

**Mr. Denis Dionne (Senior Vice-President, Investments, Fonds de solidarité des travailleurs du Québec):** Thank you, Mr. Chairman. Good morning, ladies and gentlemen. I am pleased to testify before your committee on our industry and the financing problems faced by SMEs.

To begin with, I would like to define the elements which set the Fonds de solidarité des travailleurs du Québec apart from other development capital corporations.

The Fonds de solidarité, is a collective tool for economic development. Our goal is not to maximize our profits, but to achieve a balance between the various objectives outlined in the law pursuant to which the fund was created. These objectives are: to create and maintain jobs, to provide economic training for workers and to achieve an equitable rate of return for our 200,000 shareholders.

We are also required by law to invest 60% of our previous year's average net assets in companies with less than \$50 million in assets or net assets not exceeding \$20 million.

Our balance sheet speaks for itself. After 10 years, the fund has investments totalling \$413 million in approximately 100 Quebec businesses and, in doing so, has helped create thousands of jobs. Today, our total assets are just under \$1 billion.

Since our goal is to stimulate Quebec's economy through strategic investments, it is all the more important that we stay abreast of the changing needs of companies, and more specifically of promising young companies that simply suffer from under-capitalization.

For all these reasons, we at the Fonds de solidarité see things in a somewhat different light.

For example, we never speak of "venture" capital, preferring instead the term "development capital". On the one hand, we do this to emphasize the active and proactive nature of our business interventions. We are by no means a



## [Text]

partenaire actif travaillant en synergie avec l'entreprise et les travailleurs. Nous voulons développer l'entreprise et, de ce fait, l'emploi en fournissant aux parties une réflexion stratégique, des conseils en organisation du travail, un réseau de contacts, de l'information et de la formation, et ainsi de suite.

D'autre part, l'expérience a démontré que le risque relié à nos investissements est amoindri du fait de la participation des travailleurs à l'entreprise. Aussi préférons-nous parler de développement.

Cela dit, comment voyons-nous, au Fonds, le financement des petites entreprises? Pour des fins de clarté, je vais procéder en quatre points et vous formuler quelques recommandations.

Premièrement, la capitalisation des PME sera un facteur clé du développement du Québec, certes, mais indissociable de la contribution des travailleurs et des travailleuses.

Napoléon disait que, pour gagner une guerre, il fallait trois choses: l'argent, l'argent et l'argent. C'était vrai hier, c'est vrai aujourd'hui et ce le sera de plus en plus. Ce que Napoléon omettait de dire, cependant, c'est qu'il était entouré d'officiers et de soldats compétents et motivés qui croyaient en leur cause.

Au Fonds de solidarité, nous croyons que les besoins en capitaux des PME iront en s'accroissant au cours des prochaines décennies et qu'il sera important d'y pourvoir pleinement. Les PME constituent déjà le principal moteur de l'emploi au Québec, où elles créent 80 p. 100 de tous les emplois. Ce rôle de levier du développement économique croîtra au cours des prochaines décennies.

Mais la capitalisation seule ne suffira pas si elle n'est pas accompagnée d'une meilleure performance des entreprises et d'une implication réelle de ces travailleurs et travailleuses. Cela ne s'obtiendra pas seulement par une organisation plus efficace du travail, mais aussi en valorisant les travailleurs, en acceptant de les faire participer à la gestion de l'entreprise, de les motiver, de les informer et de les former; bref, en établissant sur le terrain de nouveaux rapports entre les travailleurs et la direction.

Soulignons ici l'exceptionnel laboratoire que constitue en ce sens, depuis dix ans, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec.

Nous suscitons de plus en plus d'intérêt au Québec, au Canada et à l'étranger. Nous recevons régulièrement, au Fonds, la visite de représentants d'autres fonds canadiens. D'un peu partout à travers le monde, d'Espagne, de Russie, du Mexique, de France, de Pologne et même du Japon, on vient étudier notre approche.

Deuxièmement, les défis des prochaines années en matière de financement des PME sont déjà dans nos murs. Les transformations structurelles de l'économie que nous sommes en train de vivre contiennent en germe l'environnement économique des 20 prochaines années. Pensons à la mondialisation des échanges, à la concurrence féroce, chez nous, d'entreprises provenant de pays moins développés, ainsi qu'à l'innovation constante des produits et services et de la technologie. Nous sommes quotidiennement confrontés à cette nouvelle réalité.

Cette réalité se traduit par une diversification et une augmentation des besoins des PME, particulièrement lorsqu'il s'agit du besoin d'une expertise constante, stable et variée.

## [Translation]

passive investor. We are an active partner working in synergy with companies and their employees. Our aim is to help companies develop and, in so doing, to help create jobs by providing both parties with a strategic outlook, advice on the organization of labour, a network of useful contacts, information and training, to name but a few.

On the other hand, experience has shown that involving workers more closely in their company actually reduces our investment risk, another reason why we prefer to talk about development capital.

This being said, how do we, at the Fund view the financing of small businesses? For the sake of clarity, I will answer this question in four points and later make a few recommendations.

First of all, while the funding of small businesses will undoubtedly be a key factor in the development of Quebec, it cannot be dissociated from the contribution of workers.

Napoleon once said that three things were required to win a war: money, money and money. That was true yesterday, and it is still true today, and it will be even more so tomorrow. What Napoleon didn't mention, however, is that he was surrounded by competent and highly-motivated officers and soldiers who believed wholeheartedly in their cause.

At the Fonds de solidarité, we believe that the funding requirements of small businesses will increase over the next few decades, and that it will be essential to fully meet these requirements. Small businesses are the main source of employment in Quebec, where they account for 80% of all new jobs. This role as an economic lever will intensify over the next few decades.

But financing alone will not suffice, if it is not accompanied by improved performance within our companies and by increased employee involvement. These two goals cannot be achieved simply by organizing work more efficiently, but also by showing employees they are a valuable asset, by inviting them to take part in the management of the company, by motivating them, keeping them informed and providing training for them. In other words, by establishing a new rapport between employees and employers.

For ten years now, the fund has provided a remarkable case study in this regard.

We are attracting more and more interest in Quebec, in Canada and abroad. As a result, representatives from other Canadian funds frequently visit us at the Fonds de solidarité. People from all over the world, Spain, Russia, Mexico, France, Poland, and even Japan, come to study our approach.

Second, as far as small business financing is concerned, the challenges of tomorrow are already here today. The structural changes currently at work in our economy contain the seeds of the economic environment that will prevail over the next 20 years. Such changes include market globalization, the ferocious competition we face at home from companies in less developed countries and constant innovation, be it in terms of products, services or technology. Everyday, we must contend with this new reality.

This new reality has resulted in a diversification and a multiplication of the needs of the small business community, especially where the need for ongoing, stable and varied expertise is concerned.



## [Texte]

Troisièmement, le capital de développement engendre déjà des retombées économiques importantes qui annoncent un avenir prometteur. L'étude récente de la Banque fédérale de développement sur les entreprises financées à l'aide du capital de développement est très claire là-dessus, comme vous le savez sans doute. Selon l'étude, ces entreprises créent ces emplois d'une manière plus efficace, investissent davantage en recherche et développement, investissent davantage dans l'acquisition d'immobilisations afin d'assurer leur croissance et ont tendance à exporter davantage.

## [Traduction]

Third, the provision of development capital has already generated important economic benefits that enable us to foresee a promising future. A recent study by the Federal Business Development Bank on companies financed through development capital is very clear in this regard, as you are well aware. According to this study, such companies create jobs in a more efficient manner, invest more in research and development, invest more in the acquisition of capital assets in order to insure their growth, and tend to export more.

• 0845

Un tel rapport coûts-bénéfices laisse présager que le capital de développement jouera un rôle de plus en plus important dans l'avenir, d'autant plus que les banques canadiennes n'ont pas l'habitude du risque en matière d'investissement et qu'en période de récession, leurs structures les obligent à serrer la vis.

Quatrièmement, il est faux de prétendre, aujourd'hui comme dans un avenir prévisible, qu'il y a trop de capital de développement disponible.

Avec 25,2 p. 100 de la main-d'oeuvre québécoise en chômage et sur l'assistance sociale en janvier 1994, parler de surabondance de capitaux de développement me paraît carrément cynique. En regard de ce drame humain, l'argument voulant que le capital de développement disponible *per capita* au Québec soit trop élevé par rapport aux États-Unis et au Canada anglais est plutôt académique, pour employer un euphémisme.

Il n'existe pas vraiment d'études très poussées sur les besoins de capitaux des PME au Canada et au Québec. De quel ordre sont-ils exactement? On ne le sait pas. Nous sommes donc tous condamnés ici, aujourd'hui, à interpréter la réalité.

D'une part, nous constatons que les entreprises canadiennes investissent moins que la moyenne des pays industrialisés dans des secteurs cruciaux pour l'avenir, par exemple en recherche et développement et en formation professionnelle. C'est, entre autres, le signe que le capital nécessaire est trop coûteux pour elles.

D'autre part, il existe de toute évidence des créneaux mal couverts. J'en mentionne deux où les besoins sont particulièrement criants: la restructuration d'entreprises et le démarrage d'entreprises, notamment pour les femmes et les jeunes et en région. Or, dans le contexte de la transformation rapide de l'économie, c'est de ce côté que vient déjà une grande partie des demandes de financement des PME. Le Fonds de solidarité est déjà très actif dans ces deux créneaux puisque nous y consacrons actuellement les deux tiers de nos investissements.

Le défi des prochaines décennies sera également de soutenir l'entrepreneuriat dans son milieu et dans les secteurs de pointe. Encore une fois, le Fonds de solidarité a été un précurseur. En six ans, nous avons injecté avec divers partenaires quelque 109 millions de dollars dans 19 fonds de développement régionaux, locaux ou spécialisés. Nous pensons qu'il y en aura une cinquantaine d'ici cinq ans, la croissance venant principalement des fonds locaux. Ceux-ci, que le Fonds

This type of cost/benefit ratio would seem to indicate that development capital will play an increasingly important role in the future, especially since Canadian banks are not in the habit of taking investment risks and since their structure forces them to tighten their purse strings in a recessionary period.

Fourth, there is no truth to the contention that today, and in the near future, there is and will be an overabundance of development capital available.

With 25.2% of Quebec's workforce on unemployment insurance or welfare in January 1994, to speak of an overabundance of development capital seems, to me, to be downright cynical. Given the magnitude of this human drama, the notion that the level of development capital available in Quebec is too high in comparison to the levels in the United States or the rest of Canada seems rather academic, to use a euphemism.

There are no extensive studies on the development capital requirements of small businesses in Quebec and Canada. How much development capital is really available in this country? We simply do not know, and so we are forced here today to interpret reality as best we can.

On the one hand, we know that Canadian companies invest less than the average industrialized country in sectors that are crucial to its future; for instance, research and development and professional training. This is, among other things, a sign that the amount of capital required to invest in these areas is simply too high.

On the other hand, some areas of activity are clearly underfunded. I would like to mention two areas where needs are particularly pressing; the restructuring of existing companies and the creation of new companies, notably by women, young people and in outlying regions. In this rapidly changing economic context, a large percentage of the requests for financing submitted by small businesses revolve around these two areas. The Fonds de solidarité is already very active on both counts, since two-thirds of our investments are devoted to restructuring and start-up.

Another challenge we will face in the next decades will be to support entrepreneurship in outlying regions and in high-tech sectors. Again, the Fonds de solidarité has been a precursor. In six years, together with other partners, we have invested some \$109 million in 19 regional, local and specialized development funds. We believe there will be about 50 such funds within the next five years, most of which will be local funds. These funds are established by the Fonds de solidarité in cooperation with



## [Text]

établit avec l'Union des municipalités régionales de comtés, visent à faciliter l'injection de capital de développement en région pour aider les entreprises qui ont des besoins modestes, soit de 5 000\$ à 50 000\$.

D'autres signes annoncent un recours croissant au capital de développement au cours des prochaines décennies.

Par exemple, les transformations structurelles de l'économie exigeront des entreprises qu'elles consacrent un pourcentage de plus en plus important de leur budget d'exploitation et de leurs investissements à la qualité totale, à la formation de la main-d'oeuvre, à la recherche et au développement, à l'informatisation et aux réseaux de distribution et de commercialisation, autant de domaines où le Canada se retrouve à la queue des pays industrialisés.

Or, ce sont là des actifs intangibles, donc difficilement finançables par les banques ou les prêteurs à terme. Contrairement à ce qu'on trouve aux États-Unis, il n'existe pas ici d'autres sources spécialisées de financement pour compenser. Il faudra donc, si l'on veut que nos PME ne soient pas désavantagées, qu'elles aient accès à une capitalisation additionnelle, en l'occurrence le capital de développement.

Enfin, la mentalité des chefs d'entreprise à propos de la capitalisation est en voie de changer radicalement. Un sondage scientifique réalisé auprès de 600 chefs de PME québécoises, notre marché cible, révèle que plus de 50 p. 100 favorisent maintenant la capitalisation plutôt que l'endettement. Ce changement de cap significatif dans l'évolution de la mentalité des entrepreneurs annonce une intensification des besoins des PME en capital de développement.

En conclusion, les PME d'aujourd'hui sont les leaders de demain. Si l'on veut créer d'autres grandes locomotives économiques, ce n'est pas le temps de freiner l'accès aux capitaux pour les PME. La forte capitalisation des entreprises sera un outil essentiel au développement économique du Québec et du Canada.

Au Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, nous ajoutons que le capital financier doit être couplé au capital humain. Pour nous, l'avenir de la PME, à l'aube de l'an 2000, repose également sur des travailleurs informés, formés, motivés et participant pleinement, avec leurs syndicats, à la vie et au développement de l'entreprise à l'intérieur d'un cadre de gestion nouveau et ouvert.

• 0850

C'est ce que nous nous appliquons à faire en ces deux matières.

Nous formulons quelques recommandations à l'intention du Comité:

1. Mise sur pied d'un programme d'appui au développement de l'entrepreneuriat, par un appui financier du gouvernement à l'élaboration de plans d'affaires, particulièrement pour les investissements de petite taille, à l'exemple d'un programme semblable mis en oeuvre aux États-Unis.
2. Instauration d'un programme mettant à la disposition des entreprises manufacturières qui désirent se regrouper volontairement, que ce soit à des fins d'approvisionnement, de formation, d'exportation ou de recherche et développement, des fonds leur permettant de réaliser leurs projets. Un programme de ce genre existe déjà au Danemark et donne des résultats hors de l'ordinaire.

## [Translation]

the regional county municipalities (Union des municipalités régionales de comtés). They are designed to facilitate the injection of development capital in outlying regions, in order to help companies with modest investment requirements, i.e. between \$5,000 and \$50,000.

There are other signs of increased reliance on development capital over the next decades.

For example, the structural changes at work in our economy will force companies to allocate an increasingly important percentage of their operations budget and their investments to total quality, employee training, research and development, computerization, distribution and marketing networks among others: all areas in which Canada lags behind other industrialized countries.

But these are intangible assets and they are therefore difficult to finance through banks and term loans. And, unlike the United States, we do not have specialized sources of financing to substitute for bank and term loans. As a result, if we do not want our small businesses to be at a disadvantage, we have to make sure they can secure additional funds, in the form of development capital.

Finally, businessmen's attitudes toward financing are undergoing a dramatic change. According to the results of a scientific study among 600 small business owners in Quebec (our target group), more than 50% of those surveyed now prefer capitalization to indebtedness. This significant change in the attitude of entrepreneurs indicates small businesses will require more development capital in the future.

In conclusion, the small business owners of today are the leaders of tomorrow. If we want to create other major economic players, now is not the time to limit access to development capital. Strong capitalization is an essential factor in the economic development of Quebec and Canada.

At the Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, we believe that financial capital and human capital go hand in hand. For us, the future of small business at the dawn of the 21st century also depends on well-informed and well-trained, highly motivated workers who, in conjunction with their unions, take an active part in the life and development of a company, in a new and open management context.

These are the goals towards which we strive.

We would like to make the following recommendations to the Committee:

1. Implementation of a support program designed to promote entrepreneurship through the provision of government funds that would be used to finance the development of business plans. This program is similar to one that exists in the United States, and it is particularly geared to small investments.
2. Development of a program that would provide manufacturing companies who wish to join forces for supply, training, export or research and development purposes, access to funds that would enable them to carry out their projects. A similar program already exists in Denmark, and is producing extraordinary results.



[Texte]

3. Mise sur pied d'un projet d'appui à l'exportation, en collaboration avec plusieurs partenaires financiers, pour favoriser l'essor des petites entreprises manufacturières sur les marchés étrangers et aussi créer des emplois additionnels. Export-Capital pourrait prendre en charge la transaction pour le compte d'une PME manufacturière, en assurer le financement et faire le lien avec la SEE et la SDI. Dans le cas où une telle transaction pourrait être mieux réalisée par une société de commercialisation, l'intervention d'Export-Capital se limiterait au financement.

4. Appui à la mise sur pied de maisons de commerce spécialisées dans différents secteurs et visant à faciliter les exportations des PME.

Plusieurs de ces domaines font déjà l'objet de démarches concrètes de la part du Fonds de solidarité.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, monsieur Dionne. J'aimerais vous demander quelques précisions.

Vous parlez d'Export-Capital. C'est un nouvel organisme à créer, si j'ai bien compris. Ce n'est pas un organisme existant qui prendrait en charge ces activités-là.

**M. Dionne:** Non, ce n'est pas un organisme existant. C'est une organisation que nous souhaiterions qu'on mette sur pied au Québec pour répondre aux besoins de financement des entreprises qui veulent exporter. Comme vous le savez, au Canada, il a été évalué qu'au cours des dix dernières années, environ un milliard de dollars de ventes à l'exportation ont été perdus en moyenne chaque année parce que les sources de financement n'étaient pas disponibles pour les petites entreprises.

C'est très compliqué pour une petite entreprise d'aller réaliser une vente de 100 000\$ ou 500 000\$ à l'étranger, par exemple en Australie. De toute évidence, les entreprises n'ont pas ni les connaissances ni l'information nécessaires pour gérer toutes les démarches administratives qu'il faut faire pour mener à bien un tel projet. Export-Capital serait une organisation qui ferait la transition entre les petites sociétés manufacturières et les sociétés existantes telles que la SEE et la SDI.

**Le président:** Export-Capital serait une organisation composée de...

**M. Dionne:** ...de spécialistes en financement en matière d'exportation.

**Le président:** Mais qui financerait cela? Est-ce que ce serait un organisme parapublic impliquant les gouvernements, le secteur privé et des institutions de capital?

**M. Dionne:** Nous nous faisons le promoteur de ce projet qui a reçu l'aval du Rendez-vous économique du Conseil du patronat du Québec. On est en train de le structurer. On essaie d'obtenir la participation d'autres organismes québécois et d'institutions financières québécoises. On veut aussi travailler en collaboration aussi avec la SEE et la SDI, des organismes paragouvernementaux existants.

Nous ne sommes pas encore au point où le gouvernement pourrait venir appuyer une telle démarche qui, je pense, prend une couleur particulière au Québec, comme elle pourrait prendre une couleur particulière ailleurs au Canada.

[Traduction]

3. Implementation of a project designed to support exports, in cooperation with several financial partners. This program would promote the expansion of small manufacturing companies on foreign markets and create employment. Export-Capital could conduct the transaction on behalf of a small manufacturer, and could also secure financing and act as an intermediary with the Export Development Corporation and the Société de Développement Industriel (SDI). If a marketing company is better designed to conduct such a transaction, Export-Capital could limit its contribution to the provision of financing.

4. Support for the implementation of specialized trading houses in various sectors of activity. Such organizations would facilitate small business exports.

The Fonds de solidarité has already taken concrete initiatives in a number of these areas.

Thank you, Mr. Chair.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Dionne. I would like you to clarify a few points, please.

You spoke about Export-Capital. If I understood you correctly, this organization does not yet exist, but would be set up in the future to look after this type of activity.

**Mr. Dionne:** No, the organization does not exist at the moment. It is one we hope would be set up in Quebec to meet the financial requirements of companies that want to get into exports. As you know, it is been estimated that in Canada in the last 10 years, about \$1 billion in export sales have been lost on average each year because financing was not available to small businesses.

It is very complicated for a small company to make a \$100,000 or a \$500,000 sale abroad, in Australia, for example. Quite clearly, companies have neither the expertise nor the information they need to manage all the procedures necessary to successfully complete such a project. Export-Capital would be an intermediary between small manufacturing companies and existing bodies such as the EDC and the SDI.

**The Chairman:** Export-Capital would be made up of—

**Mr. Dionne:** —experts in export financing.

**The Chairman:** But who would fund this organization? Would it be a semi-public body involving governments, the private sector and financial institutions?

**Mr. Dionne:** We are the developer of the project which has been approved by the Conseil du Patronat of Quebec at its economic forum. We are in the process of setting it up at the moment. We are trying to get other Quebec organizations and financial institutions involved. We also want to work in cooperation with the EDC and SDI, which are existing semi-public organizations.

We are not yet at the stage where the government could support such an initiative, which I think has a unique flavour in Quebec, just as it might have elsewhere in Canada.



[Text]

[Translation]

• 0855

**Le président:** À la page 10 de votre présentation, vous parlez des fonds locaux établis avec l'Union des municipalités régionales de comtés. Est-ce que vous parlez des SOLIDE?

**M. Dionne:** C'est exact, oui.

**Le président:** Merci beaucoup. Monsieur Nunez, s'il vous plaît.

**M. Nunez (Bourassa):** Dans un premier temps, j'aimerais féliciter le vice-président du Fonds, M. Denis Dionne, pour son exposé clair et convaincant.

Puisque j'ai oeuvré pendant 19 ans à la FTQ, j'ai été un peu associé à la création du Fonds. Il a fêté son dixième anniversaire il n'y a pas longtemps, et j'y étais. Il y a un nouveau président, mon ami Fernand Daoust, que je voudrais saluer également.

Voici ma question. Vous avez dit que le total des investissements du Fonds était d'environ 413 millions de dollars. Dans quels secteurs de l'économie ces investissements ont-ils été faits, et combien d'emplois avez-vous préservés ou créés jusqu'à présent?

**M. Dionne:** Nous investissons dans tous les secteurs d'activité économique. Nos interventions sont à 40 p. 100 dans le secteur manufacturier et à 18 p. 100 dans le secteur de la technologie. Nous intervenons aussi dans le secteur des services et un peu dans l'industrie primaire. Donc, les quelque 100 entreprises que nous avons en portefeuille couvrent un ensemble de secteurs.

Le nombre d'emplois touchés par nos interventions atteint 29 000 ou 30 000.

**M. Nunez:** Vous avez une grande expérience dans le domaine de la formation économique des travailleurs. Je pense que c'est un aspect qu'il faut souligner ici. Quelle partie de votre budget consacrez-vous à la formation des travailleurs et des travailleuses, et comment le faites-vous?

**M. Dionne:** La formation des travailleurs et travailleuses est un élément important des services que nous dispensons aux entreprises. En fait, dans chaque entreprise dans laquelle nous investissons, nous réalisons un programme de formation économique qui permet aux travailleurs de mieux connaître le langage économique et le fonctionnement d'une entreprise, c'est-à-dire la compréhension des états financiers et le langage comme tel, ainsi que la différence entre les ventes et les profits, afin qu'ils puissent mieux s'ajuster et jouer un rôle actif et collaborateur dans le développement de l'entreprise.

Nous l'avons fait et nous le faisons dans toutes nos entreprises. La portion du budget que nous consacrons à la formation est considérable. Nous consacrons environ 1 p. 100 de notre actif à la formation économique.

**M. Nunez:** Prônez-vous une certaine participation des travailleurs et des travailleuses à la gestion de l'entreprise? C'est un sujet dont on discute beaucoup dans certains pays. Se pourrait-il que les travailleurs participent un jour directement à la gestion? Est-ce qu'il y a une certaine participation au conseil d'administration jusqu'à présent? Pouvez-vous nous éclairer là-dessus?

**M. Dionne:** Les travailleurs ne participent pas au conseil d'administration des entreprises. Ce sont les professionnels du Fonds de solidarité et les mandataires extérieurs nommés par le Fonds qui représentent les intérêts du Fonds au conseil des entreprises. C'est la pratique habituelle.

**The Chairman:** On page 6 of your brief, you refer to local funds established with the Union des municipalités régionales de comtés, (Union of Regional Municipalities). Are you referring to what are known as SOLID?

**Mr. Dionne:** That is correct.

**The Chairman:** Thank you very much. Mr. Nunez, please.

**Mr. Nunez (Bourassa):** First of all, I would like to congratulate the vice-president of the Fund, Mr. Denis Dionne, on his clear and convincing presentation.

Having worked at the FTQ for 19 years, I was somewhat involved in the establishment of the Fund. It celebrated its 10th anniversary not long ago, and I was present. There is a new president, my friend Fernand Daoust, to whom I would also like to pay tribute.

I come now to my question. You said that the total investments of the Fund were approximately \$413 million. In what sectors of the economy did you invest, and how many jobs have you maintained or created so far?

**Mr. Dionne:** We invest in all economic sectors. Forty percent of our investments are in the manufacturing sector, and 18% in the technology sector. We are also involved in services and a little in the primary sector. Thus the roughly 100 firms with which we have been involved work in a range of sectors.

The number of jobs affected by our initiatives amount to 29,000 or 30,000.

**Mr. Nunez:** You have a great deal of experience in economic training for workers. I think this is one aspect of your work that should be emphasized here. What percentage of your budget do you devote to training workers, and how do you go about it?

**Mr. Dionne:** Worker training is an important part of the services we offer companies. In every company in which we invest, we offer an economic training program that enables workers to become more familiar with the economic language and operation of a company. So they learn about financial statements and the terminology used, as well as the difference between sales and profits. This allows them to adapt better and to play an active, cooperative role in the development of the company.

We have offered this type of training in the past and we are continuing to do so in all our companies. The percentage of our budget devoted to training is significant. About 1% of our assets go to economic training.

**Mr. Nunez:** Are you in favour of some participation by workers in managing companies? This is a subject about which we hear a great deal in some countries. Could it be that workers may some day be directly involved in management? Is there any worker participation in the board of directors so far? Could you give us some information on this matter?

**Mr. Dionne:** Workers are not on the boards of directors. The interests of the Fund are represented on the boards of directors by professionals from the Fund and outside proxies appointed by it. That is the usual practice.



[Texte]

**M. Nunez:** S'il y a un deuxième tour, je reviendrai.

**Le président:** Merci, monsieur Nunez. Monsieur Ianno, s'il vous plaît.

**Mr. Ianno (Trinity—Spadina):** Good morning. Thank you for coming.

I am very impressed with the presentation and the new approaches that are being taken. However, I am more curious about the local funds you set up with the municipalities and the regions, how they work and how the investment decisions are made on the local level.

**M. Dionne:** Nous avons créé des fonds locaux d'investissement avec les municipalités régionales de comtés. Il y en a 96 au Québec, et nous prévoyons qu'à travers ces 96 municipalités régionales de comtés, il pourra se créer, d'ici cinq ans, 40 à 50 fonds locaux d'investissement, qu'on appelle des SOLIDE. Ces fonds d'investissement sont mis sur pied à l'initiative des partenaires socio-économiques du milieu et de la municipalité régionale de comté elle-même.

● 0900

L'organisme central, SOLIDE, que nous avons créé aux fins d'appuyer le développement de ces fonds locaux, va investir 50 p. 100 des fonds qui seront mis en oeuvre dans une municipalité régionale, dans une SOLIDE. Les autres 50 p. 100 des fonds viennent du milieu même, des hommes d'affaires, de la municipalité, de différents organismes.

Comment ces fonds fonctionnent-ils? Ces fonds fonctionnent avec une structure de dépenses minimale. On utilise les infrastructures, les locaux et les secrétariats existants des municipalités. On utilise les forces vives du milieu qui analysent déjà des projets à fin économique, tels que les organismes gouvernementaux qui oeuvrent dans le développement de la petite entreprise, les sociétés d'appui au développement des petites entreprises et les sociétés à but non lucratif qu'on appelle SAJE. Un conseil d'administration d'une SOLIDE se forme, comprenant des hommes d'affaires et des représentants socio-économiques du milieu et des syndicats, et prend des décisions sur des propositions d'affaires amenées par des entrepreneurs et analysées par des professionnels de la région.

Les investissements vont de 5 000\$ à 50 000\$. Donc, ce sont de petits investissements. Ils se font sous forme de participation de capital de développement, donc en capital-actions, ou en prêts non garantis remboursables. L'année passée, on a créé trois SOLIDE. C'était la première année de démarrage. Cette année, on prévoit en créer une douzaine. Cela a déjà commencé à porter fruit dans cinq situations d'investissement.

Le concept derrière cela, c'est celui d'une pépinière. Plus on va stimuler et faciliter le développement de jeunes entrepreneurs et les aider à partir en affaires, plus on a de chances d'avoir des entreprises de l'avenir. Toute initiative complémentaire à celle-là qui pourrait être proposée et qui pourrait faciliter l'implantation serait de nature à améliorer la performance de ces pépinières.

[Traduction]

**Mr. Nunez:** I will come back to that on the second round if there is one.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Nunez. Mr. Ianno, please.

**M. Ianno (Trinity—Spadina):** Bonjour. Je vous remercie d'être venus.

Je suis très impressionné par l'exposé et par les nouvelles approches utilisées par le Fonds. Cependant, je m'intéresse davantage aux fonds locaux que vous créez en collaboration avec les municipalités et les régions. J'aimerais savoir comment ils fonctionnent et comment on prend les décisions au sujet des investissements au niveau local.

**Mr. Dionne:** We have set up local investment funds with regional municipalities. There are 96 of them in Quebec, and we expect that through these 96 bodies, in the next five years, there could be 40 to 50 local investment funds, known as SOLIDEs, set up. These investment funds are established at the initiative of the social-economic partners in the community and the regional municipality itself.

The central body, SOLIDEQ, which we have set up to support the development of these local funds, is going to invest 50% of the funds used in the regional municipality in SOLIDE. The other 50% of the funds come from the community itself, from business people, from the municipality and various organizations.

How do these funds work? They have a minimal expense structure. They use existing municipal infrastructures, premises and secretarial staff. They use the dynamic forces in the community that already analyze projects from an economic point of view, such as government organizations that promote the development of small businesses, small business development support corporations and not-for-profit corporations known as SAGES. A board of directors of a SOLIDE is set up, made up of business people, community social-economic representatives and unions. It makes decisions about the business proposals that have been presented by entrepreneurs and analyzed by local professionals.

The investments are from \$5,000 to \$50,000. In other words they are small investments. They are all in the form of participation in development capital, that is capital stock, or in refundable non-guaranteed loans. Last year, three of these SOLIDEs were set up. This was the first year of the program. This year, we expect to establish about a dozen of them. They have already started to produce results in five investment situations.

The idea is that they function as a sort of nursery. The more we encourage and promote the development of young entrepreneurs and help them get their business off the ground, the better our chances of having businesses in the future. Any complementary initiative that might be proposed and could facilitate the setting up of businesses would help improve the performance of these nurseries.

[Text]

Pourquoi avons-nous mis cela en place au Québec? On avait un problème tout particulier de mortalité des entreprises naissantes. Le taux au Québec était beaucoup plus élevé qu'ailleurs au Canada. C'est le moyen qu'on a décidé de mettre en oeuvre pour réduire ce taux de mortalité.

Il faut savoir aussi que les organismes locaux et des individus font du parrainage. Des hommes d'affaires à succès et des professionnels en gestion appuient les entrepreneurs dans leur développement, réduisant ainsi le risque de décisions malheureuses dans le développement de ces entreprises.

**Mr. Ianno:** When you lend to these businesses or invest in them, what kind of percentage do you ask for? The second part of the question is, once you have done the initial investment, do you try to tie in with the bank, the caisse populaire, or whatever institution exists in the community so that in effect, with the infusion of new capital, you are able to get better terms either for a line of credit or whatever else is required?

[Translation]

Why have we taken this step in Quebec? We had a particular problem in that our new companies, that were just starting up, had a high mortality rate. The rate in Quebec was much higher than elsewhere in Canada. We therefore decided to take this initiative to reduce the high mortality rate.

I should mention as well that local organizations and individuals are involved in sponsorship. Successful businessmen and management professionals support the development of these new entrepreneurs, thereby reducing the risk of unfortunate business decisions in these companies.

**M. Ianno:** Quel taux d'intérêt exigez-vous lorsque vous accordez des prêts à ces entreprises ou lorsque vous y investissez? Le deuxième volet de la question est le suivant: après l'investissement initial, essayez-vous d'établir des liens avec la banque, la caisse populaire ou toute autre institution financière du milieu pour que, avec cette injection de nouveau capital, vous ayez des conditions plus favorables pour une ligne de crédit ou pour toute autre mesure nécessaire?

● 0905

**M. Dionne:** Les participations prises par les SOLIDE sont minoritaires. Elles sont donc inférieures à 49 p. 100. L'expérience est jeune, mais si on se base sur l'expérience du Fonds de solidarité jusqu'à maintenant, la participation moyenne ira chercher autour de 25 ou 30 p. 100.

La synergie entre les différents partenaires du milieu fait en sorte que, quand une SOLIDE est mise sur pied dans différentes régions, les Caisses populaires Desjardins s'associent au projet, investissent de l'argent et travaillent avec nous dans une région donnée. Dans une autre région, c'est la Banque Nationale qui devient notre partenaire. C'est selon la dynamique du milieu. C'est au milieu même d'organiser sa propre dynamique en fonction des forces vives et de ce que les gens et les institutions sont prêts à faire. Généralement, la mise de fonds faite par une SOLIDE va faciliter l'accès à une marge de crédit ou à un prêt à terme dans une institution financière.

**Mr. Ianno:** Last question, Mr. Chairman. When someone in a local community is looking for money in the \$50,000 to \$500,000 range, do they get referred to the central agency?

**M. Dionne:** Pour les prêts de 50 000\$ à 500 000\$, il y a maintenant sept sociétés régionales d'investissement qui ont été mises en place pour répondre à ce premier besoin de financement. Au total, on aura probablement neuf ou dix sociétés pour couvrir l'ensemble du territoire du Québec. Certaines de ces sociétés font une démarche directe auprès de la société régionale d'investissement. Certaines nous appellent directement et on les réfère aux sociétés régionales d'investissement.

Ceci n'exclut cependant pas la possibilité pour le Fonds de solidarité de faire des interventions de moins de 500 000\$. Nous en avons fait et nous en ferons encore, parce que dans certains milieux ou certaines régions, on n'est pas prêt à prendre un risque particulier. On ne ferme pas la porte parce qu'une demande a été refusée par une société régionale d'investissement. Cependant, on essaie de canaliser les demandes d'une telle ampleur dans les régions et d'appuyer les

**Mr. Dionne:** The local investment funds we call SOLID are only used for minority equity interest. It is therefore below 49%. This is a new venture but based on our experience with the Fonds de solidarité up until now, the average equity interest will be around 25 to 30%.

When a SOLID is created in various regions, because of the synergy between the various partners in the community, the Caisses populaires Desjardins, for example, take part in the project, invest money and work with us in that particular region. In another, it will be the National Bank which becomes our partner. It depends on the particular dynamics which stem from the community, as well as energies and what people and institutions are ready to contribute. Usually, the investment in the form of a SOLID will make it easier to be granted a line of credit or a term loan by a financial institution.

**M. Ianno:** Dernière question, monsieur le président. Lorsque quelqu'un, au niveau local, cherche des fonds de l'ordre de 50 000\$ à 500 000\$, le réfère-t-on à l'agence centrale?

**Mr. Dionne:** For loans between \$50,000 and \$500,000, seven regional investment companies have been set up so that we can meet this level of financing needs. Overall, there will probably be nine or ten companies throughout the province of Quebec. Some businesses go directly to the regional investment company, but some of them come to us and we refer them to the regional investment companies.

However, this does not preclude the Fonds de solidarité from investing less than \$500,000. We have done it before and we will do it again because, in some sectors or in some regions, the other investors are not ready to take a particular risk. We do not close our door because a request has been rejected by a regional investment company. However, we try to direct such large requests to the regional companies and to support those businesses concerned by providing them with the expertise and



[Texte]

entreprises dans leur besoin d'expertise ou de connaissances relativement au secteur dans lequel elles veulent oeuvrer.

**Mr. Stinson (Okanagan—Shuswap):** Thank you for coming today.

On page 2 you state that by law you have to invest 60% of your previous year's average net assets in companies with less than \$50 million in net assets. Is this a provincial law?

**M. Dionne:** Oui. Nous avons une charte provinciale, et c'est une exigence de la loi.

**Mr. Stinson:** It has nothing to do with federal laws, it is strictly provincial.

Are you totally or mainly financing strictly union companies, or is the union involved in any way in investment in your bank?

**M. Dionne:** Nous finançons toutes sortes de sociétés. La syndicalisation de l'entreprise n'est pas un critère. Dans notre portefeuille, actuellement, nous avons des entreprises syndiquées FTQ, CSN et CSD, et des entreprises non syndiquées. Ce n'est pas un critère.

• 0910

Cependant, dans notre politique d'investissement, il est clair, depuis le premier prospectus émis il y a 10 ans, que nous traitons en priorité les demandes d'entreprises syndiquées FTQ. Jusqu'à maintenant, nous n'avons pas eu à faire de choix parce que nous pouvions répondre à toutes les demandes intéressantes. C'est encore le cas aujourd'hui. Donc, en principe. . . Il est cependant clair que nous traitons en priorité ces entreprises.

**Mr. Stinson:** On page 4 you state you are attracting interests outside of Quebec in Canada. Can you give me a rough idea what percentage of your investments would be outside the province of Quebec in Canada?

**M. Dionne:** Nous n'avons pas d'investissements hors Québec en ce moment. Nous devons concentrer nos investissements auprès des entreprises québécoises, parce que la règle du 60 p. 100 dont on parle dans le document s'applique aux entreprises québécoises. Les entreprises québécoises sont des entreprises dont la majeure partie des emplois sont au Québec.

**Mr. Stinson:** If that 60% rule was not there, would you be interested in financing outside of Quebec?

**M. Dionne:** Premièrement, c'est une question hypothétique. Deuxièmement, nous considérons que nous avons beaucoup de travail à accomplir au Québec. Je vais vous donner une idée de notre croissance d'investissement au cours des quatre dernières années. L'année passée, le Fonds a investi 175 millions de dollars dans des entreprises québécoises. Il en avait investi 65 millions l'année précédente. Cette année, nous pensons réaliser de 125 à 150 millions de dollars d'investissements dans l'entreprise québécoise. Je pense que c'est un rythme soutenable compte tenu des secteurs et des modes d'intervention que nous mettons de l'avant. Nous ne sommes pas essentiellement réactifs à une demande. Nous sommes aussi proactifs. Nous mettons en place des structures qui créent des effets de levier, des effets multiplicateurs pour le développement des entreprises et donc forcément le développement du capital de risque.

[Traduction]

the knowledge they lack in the particular sector where they want to operate.

**M. Stinson (Okanagan—Shuswap):** Je vous remercie d'être venus aujourd'hui.

À la page 2, vous déclarez que vous êtes tenus par la loi d'investir 60 p. 100 de vos actifs nets accumulés l'année précédente dans des entreprises dont l'actif net est inférieur à 50 millions de dollars. Est-ce une loi provinciale?

**Mr. Dionne:** Yes. We have a provincial charter and this is one of the legal requirements.

**M. Stinson:** Cela n'a rien à voir avec la législation fédérale, c'est strictement provincial.

Financez-vous uniquement ou en majorité des entreprises syndiquées ou est-ce que le syndicat participe d'une façon quelconque aux décisions d'investissements prises par votre banque?

**Mr. Dionne:** We finance all kinds of companies. Whether it is a union company or not is not a criterion. Right now, we have in our portfolio companies whose employees belong to the FTQ, CNTU and CSD, as well as non-union companies. This is not a criterion.

However, since the publication of our first prospectus 10 years ago, it is clear that our investment policy is to give priority to requests from companies where the employees belong to the FTQ. Up until now, we did not have to make a choice because we were able to satisfy all interesting requests. This is still the case today. So, in principle. . . However, it is clear that we give priority to those companies.

**M. Stinson:** À la page 4, vous déclarez que vous intéressez des entreprises qui ne sont pas situées au Québec mais ailleurs au Canada. Pouvez-vous me donner, en gros, le pourcentage de vos investissements hors du Québec, au Canada?

**Mr. Dionne:** We do not have any funds invested outside Quebec right now. We have to focus our investments on Quebec businesses because the 60% rule mentioned in our document applies to those companies. Quebec businesses are defined as those with jobs for the most part in Quebec.

**M. Stinson:** Si cette règle du 60 p. 100 n'existait pas, seriez-vous intéressés à financer des entreprises hors Québec?

**Mr. Dionne:** First of all, this is an hypothetical question. Secondly, we consider that we have a lot of work to do in Quebec. I am going to give you an idea of how much our financing has grown in the last four years. Last year, the Fonds invested \$175 million in Quebec companies as opposed to \$65 million the year before. This year, we expect to invest \$125 to \$150 million in Quebec businesses. I believe this is a sustainable growth rate given our priorities in terms of the sectors we invest in and our participation approach. Basically, we do not react to demand. We are also pro-active. We put structures in place which create leverage, which have a multiplier effect on business development and therefore, the growth of venture capital.



[Text]

[Translation]

**Le président:** Merci, monsieur Stinson. Monsieur Adams.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Stinson. Mr. Adams.

**M. Adams (Peterborough):** Monsieur Dionne, cela nous fait plaisir de vous recevoir ici. Je vous remercie pour votre présentation. Je m'excuse d'avoir été en retard et aussi de parler en anglais.

**Mr. Adams (Peterborough):** Mr. Dionne, it is a pleasure to have you here. Thank you for your presentation. I am sorry I was so late and, please, excuse me for speaking English.

I am a bit better in English.

Je m'exprime un peu mieux en anglais.

Mr. Dionne, I think you will have seen the article that was in *The Montreal Gazette* which dealt with le Fonds and another similar program in Quebec.

Monsieur Dionne, je pense que vous avez dû voir l'article publié dans *The Montreal Gazette* où l'on parlait du Fonds et d'un autre programme semblable au Québec.

The article makes the point that in fact because of the tax breaks at the provincial and federal levels essentially there is an 80¢ on the dollar subsidy of the support that you provide for small business. The article argues that what is happening is that there is simply a transfer of funds of 80¢ on every dollar from governments or from taxpayers to small businesses.

Dans cet article, on soulignait qu'en fait, grâce aux avantages fiscaux offerts aux niveaux provincial et fédéral, le soutien que vous fournissez à la petite entreprise était subventionné à raison de 80c. du dollar. Pour l'auteur de l'article, il s'agit simplement d'un transfert de fonds de l'ordre de 80c. du dollar des gouvernements, c'est-à-dire les contribuables aux petites entreprises.

It goes on and says that, for example, in one case 41% of the small companies financed under one of the programs were bankrupt or very close to bankruptcy and only 17% were successful enough to give investors a better rate of return than the average return offered by a group of small companies who were not so supported.

Il continue en disant que, par exemple, dans un cas, 41 p. 100 des petites entreprises financées dans le cadre d'un des programmes avaient fait faillite ou étaient sur le point de le faire, et que seules 17 p. 100 d'entre elles avaient réussi assez bien pour procurer aux investisseurs un taux de rendement supérieur au taux moyen offert par un groupe de petites entreprises qui n'avaient reçu aucune subvention.

**The Chairman:** If I may, this article refers to a study which I think is by Jean-Marc Suret.

**Le président:** Si je peux me permettre d'interrompre, cet article fait mention d'une étude faite, je pense, par Jean-Marc Suret.

**M. Adams:** Jean-Marc Suret de l'Université Laval.

**Mr. Adams:** Jean-Marc Suret from Laval University.

**The Chairman:** It refers to Fonds de solidarité but it also refers to le Régime d'épargne-actions, the Quebec stock savings plan. For your information, the Quebec stock savings plan is not the same kind of mechanism. It was basically a tax incentive offered to individual investors to put their money into small and medium-sized businesses. There is not the same kind of active participation you get with an investment fund like the Fonds de solidarité of the FTQ.

**Le président:** On y parle du Fonds de solidarité mais aussi du Régime d'épargne-actions du Québec. Pour votre gouverne, le plan d'épargne-actions du Québec n'est pas le même genre de mécanisme. Il s'agit essentiellement d'une mesure d'incitation fiscale offerte aux particuliers pour les encourager à investir leur argent dans la petite et la moyenne entreprise. Ce plan ne fait pas appel à la même participation active qu'un fonds d'investissement comme le Fonds solidarité de la FTQ.

• 0915

**Mr. Adams:** The point is that there is criticism in the article, and I am sure you are aware of it. I wonder if you would care to comment on it.

**M. Adams:** Mais il y a des critiques dans l'article, et je suis sûr que vous en êtes conscient. Auriez-vous des commentaires à faire à ce sujet?

**M. Dionne:** D'abord, lorsqu'on dit que 80 cents du dollar servent au développement des PME, il faut bien comprendre qu'il y a 40 de ces 80 cents qui transitent via un RÉER. Les RÉER, c'est un programme général. Le seul élément additionnel qu'on peut attribuer au Fonds de solidarité, c'est le crédit fiscal de 40 p. 100.

**Mr. Dionne:** First of all, when we say that 80 cents out of every dollar goes to the development of small and medium businesses, it must be understood that 40 of those 80 cents go into an RRSP. The RRSP is a general program. The only additional element added by the solidarity fund is the tax credit of 40%.

Deuxièmement, le crédit fiscal en question est géré de façon à procurer un maximum de retombées économiques en fonction des objectifs que nous avons à atteindre et d'un rendement que nous devons distribuer à nos actionnaires.

Secondly, that tax credit is managed in order to generate maximum economic benefits in terms of our objectives and a return to our shareholders.

Notre recherche n'est évidemment pas le profit, comme je l'ai mentionné au tout début, mais nous devons trouver un équilibre entre nos différents objectifs, dont celui de la rentabilité de nos actionnaires. Le rendement brut annuel composé moyen de notre portefeuille d'investissements, année après année, au cours des dix dernières années, a été de près de 12 p. 100.

As I said in the very beginning, profit is not our motive, of course, but we have to balance our different objectives, and one of those is a good return for our shareholders. Year after year, during the past ten years, the annual gross average compound return on our investment portfolio has been close to 12%.



[Texte]

L'article dit que le Fonds intervient dans des sociétés qui font des pertes, etc. Le Fonds est intervenu et continue d'intervenir dans des sociétés qui connaissent des difficultés financières, qui ont besoin d'un redressement et d'une restructuration. Il est vrai que le Fonds a essuyé des pertes dans certains investissements de ce genre, mais il a aussi réalisé de très grands succès, de très grands redressements d'entreprises qui lui ont procuré des rendements bien suffisants pour compenser les pertes qu'il a pu faire. C'est la raison pour laquelle nous avons été capables, année après année, de générer un rendement du portefeuille d'investissements de près de 12 p. 100.

Cela fait partie de notre mission. Nous nous sommes fait une spécialité de ce qu'on appelle en anglais le *turn-around situation*. Nous avons des spécialistes et une façon d'intervenir. Nous avons des cas qui ont connu beaucoup de succès. Certaines de ces sociétés que nous avons relevées vont probablement devenir publiques dans les prochaines années. Nous en sommes très fiers. Il y a très peu de gens qui font cela au Canada. Il n'y a à peu près personne qui fait cela au Québec. Je pense que, quand le Fonds a décidé de s'attaquer à cette niche d'activité économique, il était le seul. On a sauvé beaucoup d'emplois.

**The Chairman:** How many?

**M. Dionne:** Je pourrais prendre des exemples. On a évalué qu'en 1993, nous avons sauvé environ 50 p. 100 des emplois des sociétés dans lesquelles nous sommes intervenus. Il y a des sociétés comme Denharco, Nova Quintech, Novabus et d'autres qui étaient à toutes fins pratiques fermées ou entre les mains d'un syndic, qu'on a pu repartir avec de bons gestionnaires et qui, aujourd'hui, sont des sociétés à profit qui ont recouvré leur place de leader au Canada et en Amérique du Nord, et qui sont des fers de lance.

● 0920

**Mr. Adams:** Mr. Dionne, we are obviously interested in what the government or governments can do to help in this area of small business and particularly these high-tech small businesses. I am interested in the tax side of things and the tax concessions. Ms Macdonald, a consultant who appeared before us, suggested that the tax structure in Quebec has changed recently; I think it is within the last year. I wonder if that is so, and has that helped you or has it made things worse from your point of view?

**M. Dionne:** La structure fiscale est restée la même, à l'exception du plafond de contribution admissible aux fins fiscales. On a mis un plafond de 97 millions de dollars en 1993 et de 75 millions de dollars pour l'année en cours.

Cela a mis un frein au rythme de croissance de nos souscriptions et de nos entrées de fonds. Évidemment, cette année, nous ajustons nos interventions d'investissement de façon à nous équilibrer avec ces entrées de fonds. Le plafond qu'on nous impose en ce moment est nettement en deçà de nos possibilités. Je répète qu'en 1993, nous avons réalisé 175 millions de dollars d'investissements et que cette année, si ce n'était de ce plafond, nous pourrions sûrement réaliser l'équivalent et continuer à ce rythme d'intervention pendant plusieurs autres années.

[Traduction]

The article says that the fund gets involved with businesses that are experiencing losses, etc.. The fund has gotten involved and continues to get involved with businesses that are going through financial difficulties and need to be shored up and restructured. It is true that the fund has sometimes incurred losses because of that kind of investment, but it has also achieved some major successes, and has managed to turn around businesses that have provided returns to the Fonds that have more than offset the losses. That is why we have managed, year after year, to generate a return on our investment portfolio of close to 12%.

That is part of our mission. We have specialized in what are known as turn-around situations. We have experts and an approach. Some of our interventions have been highly successful. Some of the companies we have turned around will probably become public companies in the next few years. We are very proud of them. There are very few people who do that kind of work in Canada. Practically no one does it in Quebec. I think that when the Fonds decided to get into that particular sector of economic activity, it was the only one to do so. We saved a large number of jobs.

**Le président:** Combien?

**Mr. Dionne:** I could give you some examples. In 1993, according to our estimates, we saved about 50% of the jobs in the companies we got involved with, companies like Denarco, NovaQuintech, Nova Bus and others, which to all intents and purposes were practically bankrupt or even in the hands of trustee. We managed to turn them around and get them going again with good managers and today they are profitable companies that have once again become leaders in Canada and North America and are in fact at the forefront of their particular sectors.

**M. Adams:** Monsieur Dionne, nous nous intéressons, bien sûr, à ce que notre gouvernement, ou d'autres paliers de gouvernement peuvent faire pour aider la petite entreprise et, en particulier, les petites entreprises dans le domaine de la technologie de pointe. Personnellement, je m'intéresse à l'aspect fiscal et aux mesures d'incitation fiscale. Madame Macdonald, un expert-conseil qui a témoigné devant le comité nous a laissé entendre que la structure fiscale avait été modifiée au Québec récemment, au cours des 12 derniers mois, je pense. Est-ce le cas, et, selon vous, cela vous a-t-il aidé ou nui?

**Mr. Dionne:** The tax structure has stayed the same, with the exception of the ceiling on contributions that are eligible for tax purposes. They set a \$97 million limit for 1993 and a \$75 million limit for the current year.

That slowed down the growth rate of our subscriptions, the rate of capital inflow. Of course, this year, we have adjusted our investments in order to balance them with the money coming into the fund. But the limit being imposed on us at this time forces us to operate below our potential. Let me reiterate that in 1993, we invested \$175 million and that this year, if it were not for that ceiling, we could surely invest just as much and continue at that rate for several years.



[Text]

Encore une fois, nous ne faisons pas que répondre à la demande. Nous générons du développement économique. Nous sommes promoteurs. Nous allons même chercher des investissements à l'étranger pour les amener au Québec. Personne d'autre ne fait cela. Mettre un frein aux souscriptions est en quelque sorte freiner quelque chose qui marche bien et qui a la faveur des entrepreneurs. Nos sondages le confirment.

**Mr. Adams:** Essentially what she said is that the present position from the last budget is that the Quebec government will pay 20% tax credit on new funds invested in Fonds de solidarité to a maximum of the \$75 million you mentioned. This is in the record of our committee. She said that this number is arbitrary because it is \$75 million, although you addressed that, but she thinks it is a sensible way of managing the funds. You essentially agree with that.

**The Chairman:** I think Ms Macdonald was concerned about the concentration of venture capital in the labour-sponsored funds. She was figuring they were becoming too large a part of risk capital, I guess. I don't want to put words in her mouth. I don't know if she was personally concerned but she thought this was an issue that had to be addressed at some point.

**Mr. Adams:** Mr. Chair, I was reading from the record what she said in our committee. That is what Ms Macdonald said and what is actually written in the record.

**The Chairman:** Could you repeat that again, please.

**Mr. Adams:** It is from the *Minutes of Proceedings* of Tuesday, April 12. It said:

In the case of Quebec, in the last budget the provincial government said they would pay a 20% tax credit on new funds invested in Solidarity to a maximum of \$75 million.

**The Chairman:** I understand that.

**Mr. Adams:**

Again, the number is arbitrary, but I think this is a sensible way of managing it. You put a limit on it but you don't take away the incentive altogether.

Mr. Dionne, as the chair was saying, she was addressing her concern, which she expressed elsewhere to us, that these types of funds are being excessively concentrated in a few hands.

**Le président:** Voulez-vous répondre à cela? Craignez-vous que les fonds hybrides ou les *labour-sponsored funds* deviennent trop importants? Comment voyez-vous cela?

**M. Dionne:** Dans un premier temps, j'aimerais bien préciser que nous ne sommes pas d'accord sur le plafond de 75 millions de dollars. Je pense que vous l'avez bien compris.

**Le président:** Justement, je me demandais pourquoi le gouvernement du Québec avait mis ce plafond. Quelle était sa préoccupation? Pourquoi a-t-il fait cela? Quelle était l'idée à la base de ce changement?

[Translation]

Once again, we are not only responding to demand. We generate economic development; we are promoters. We even go abroad to find investment funds and we bring that investment back to Quebec. No one else does that. Putting a cap on subscriptions is showing down, in a way, the momentum of something that works well and is supported by entrepreneurs. Our surveys confirm that.

**M. Adams:** Ce qu'elle a dit, essentiellement, c'est que la position du gouvernement du Québec, à la suite de son dernier budget, est qu'il accordera un crédit fiscal de 20 p. 100 sur les nouveaux fonds investis dans le Fonds de solidarité jusqu'à concurrence d'un maximum de 75 millions de dollars, comme vous l'avez dit. C'est consigné au procès-verbal du comité. Madame Macdonald a dit que ce chiffre de 75 millions de dollars était arbitraire—vous y avez fait allusion—mais elle pense néanmoins qu'il s'agit d'une façon sensée de gérer les fonds. Essentiellement, vous êtes d'accord avec cela.

**Le président:** Je pense que M<sup>me</sup> Macdonald était préoccupée par la concentration du capital-risque dans les fonds de travailleurs. Elle trouvait que ces fonds devenaient trop importants en ce qui a trait au capital-risque, je suppose. Je ne veux pas lui faire dire ce qu'elle n'a pas dit. Je ne sais pas si elle était elle-même préoccupée, mais elle pensait qu'il fallait régler cette question à un moment donné.

**M. Adams:** Monsieur le président, j'ai lu dans le procès-verbal ce qu'elle a dit devant le comité. C'est ce que M<sup>me</sup> Macdonald a dit, et ce qu'on peut lire dans le procès-verbal.

**Le président:** Pourriez-vous le répéter, s'il vous plaît.

**M. Adams:** C'est tiré des *Procès-verbaux et témoignages* du mardi 12 avril. Je cite:

Dans le dernier budget du Québec, le gouvernement provincial a annoncé qu'on accorderait un crédit d'impôt de 20 p. 100 au titre des nouveaux fonds investis dans Solidarité, jusqu'à concurrence de 75 millions de dollars.

**Le président:** Je comprends.

**M. Adams:**

Là encore, le montant est arbitraire. Je pense toutefois qu'il s'agit d'une bonne décision de gestion. On impose un plafond, sans supprimer l'incitation.

Monsieur Dionne, comme le président le disait, madame Macdonald exprimait son inquiétude—comme elle l'a répété plus tard devant le comité—devant le fait que ce genre de fonds deviennent excessivement concentré en ce sens qu'ils sont entre les mains de quelques personnes.

**The Chairman:** Could you answer that concern? Do you think that the hybrid funds, or labour sponsored funds are becoming too large? How do you see it?

**Mr. Dionne:** Firstly, I would like to clearly state that we do not agree with the \$75 million limit. I think that you understood that.

**The Chairman:** Yes, precisely on that point, I was wondering why the Quebec government had set that limit. What was it concerned about? Why did it do that? What led to that change?



[Texte]

[Traduction]

• 0925

**M. Dionne:** Il faudrait poser la question au gouvernement. Il nous est difficile d'y répondre, puisque nous ne sommes évidemment pas d'accord avec le gouvernement là-dessus. Il est impensable d'imposer un plafond de 75 millions de dollars alors que notre activité nous permet d'aller plus loin et que nos résultats sont là pour le prouver, performance incluse.

Quelques personnes semblent craindre que les fonds de travailleurs deviennent trop importants. Dans le monde de demain, ce qui va faire la différence dans une entreprise, c'est la qualité des rapports entre les travailleurs et la direction de la compagnie. Aujourd'hui, nous ne sommes pas aussi productifs que nous pourrions l'être. La seule façon d'atteindre une meilleure productivité est de faire en sorte que les deux partenaires de base de l'entreprise travaillent le plus étroitement possible l'un avec l'autre.

Que faisons-nous au Fonds de solidarité? Nous faisons la formation économique des travailleurs. Nous amenons dans l'entreprise une communication plus ouverte et un style de gestion plus ouvert de la part des gestionnaires. Nous servons même de médiateur entre les parties pour résoudre des problèmes de communication afin que les deux partenaires de base arrivent le plus rapidement possible à une plus grande productivité.

Les fonds de travailleurs comme le nôtre sont les seuls qui ont suffisamment de crédibilité auprès des travailleurs pour amener cette confiance dont ils ont besoin pour travailler avec les dirigeants d'entreprise. Il y a beaucoup, beaucoup de travail à faire à cet égard. Nous sommes très crédibles auprès des travailleurs. Les fonds de travailleurs sont très importants.

Nous sommes aussi des développeurs. Nous bousculons les idées. Les entrepreneurs aiment cela. Nos sondages faits auprès de nos partenaires et auprès des partenaires qui composent l'ensemble de l'entrepreneuriat du Québec nous disent que le Fonds doit continuer ce qu'il fait déjà, c'est-à-dire ce travail de médiation qui n'est pas défini explicitement dans notre loi, mais que nous faisons sur le terrain. Cela se concrétise par des interventions de capital de risque.

Encore une fois, notre objectif n'est pas de contrôler les entreprises. Nous sommes minoritaires. Nous apportons ce que nous pouvons apporter en termes d'expertise et en termes de formation. Les fonds de travailleurs peuvent aller beaucoup plus loin.

Je pense que l'industrie du capital de risque va connaître une explosion d'activité au cours des 10 à 20 prochaines années. La capitalisation va devenir la voie de l'avenir.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, on doit financer plus de choses intangibles. De l'intangible, cela ne peut pas se donner en garantie pour des prêts bancaires ou des prêts à terme. On doit concurrencer des entreprises internationales. Il en apparaît tous les jours. Pour cela, il faut avoir de l'oxygène dans son bilan, dans sa situation financière; il faut être bien capitalisé.

Il faut aussi créer au Québec et au Canada d'autres locomotives, d'autres entreprises qui vont atteindre une masse critique suffisante pour être autonomes et s'organiser sur la scène internationale.

**Le président:** Merci, monsieur Dionne. Monsieur Nunez, s'il vous plaît.

**Mr. Dionne:** You would have to ask the government the question. It is difficult for us to reply, since we obviously do not agree with the government about that limit. It is unthinkable to set a \$75 million limit when our activities would allow us to go further and our results are there to prove it, such as our returns on investment.

A few people seem to fear that labour-sponsored funds will become too important. In tomorrow's world, the quality of the relationship between workers and the management of the company will make all the difference to that company. Today, we are not as productive as we could be. The only way of improving our productivity is to see to it that the two most fundamental partners in a company work together as closely as possible.

What do we do to achieve that at the Fonds de solidarité? We provide workers with financial training. We introduce within the company a more open style of communication and a more open type of management on the part of managers. We even act as mediators between the parties to resolve communication problems in order to ensure that the two essential partners can quickly arrive at solutions that will increase productivity.

Labour-sponsored funds like ours are the only ones that have enough credibility with workers to create the type of confidence they need to work with business managers. There is a great deal of work to be done in this regard. We are very credible with workers. Labour-sponsored funds are very important.

We are also developers. We stir things up, we question generally accepted ideas. Entrepreneurs like that. In the results of surveys of our partners and of the partners that make up the entrepreneurial sector in Quebec, those people tell us that the Fonds must continue what it is already doing, namely that mediation work that is not expressly defined in our law, but that we do in the field. The concrete expression of that mediation is providing venture capital.

Once again, our objective is not to control businesses. We are minority shareholders. We contribute what we can in terms of expertise and training. Labour-sponsored funds can go much further.

I think that the venture capital industry is going to boom in the next 10 or 20 years. Capitalization will become the way of the future.

As I mentioned earlier, we have to finance more intangible assets. Intangible assets cannot be used as collateral for bank and term loans. We have to compete with international businesses; they are turning up everyday. To be able to do that, you have to have a sound financial situation, sound financial statements; you have to be well capitalized.

We must also create other economic players in Quebec and in Canada, other businesses that will reach a critical mass that will allow them to be self-governing to compete internationally.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Dionne. Mr. Nunez, please.



[Text]

**M. Nunez:** Je trouve admirables les objectifs poursuivis par le Fonds de solidarité: non pas les profits, mais la rentabilité pour les actionnaires et surtout la création et la préservation d'emplois. Vous avez dit qu'il y avait 25,2 p. 100 de chômeurs et d'assistés sociaux aptes au travail au Québec. Il faut souligner ce que vous faites. C'est louable.

• 0930

Quel est le profil des souscripteurs? Qui investit dans le Fonds?

**M. Dionne:** Si j'ai bien entendu, vous m'avez demandé quel était le rendement à l'actionnaire.

**M. Nunez:** Qui est le souscripteur moyen du Fonds? Est-ce que cela vient des travailleurs, des déductions à la source?

**M. Dionne:** Cinquante p. 100 des actionnaires du Fonds sont des travailleurs syndiqués à la FTQ; de 17 p. 100 à 22 p. 100 sont des travailleurs d'autres centrales syndicales; le reste, ce sont des gens de la société, des Québécois qui sont des hommes d'affaires, des professionnels ou des personnes de toutes sortes de métiers ou provenances; il y a aussi des députés.

**M. Nunez:** Vous dites que l'effort fait au Canada par les entreprises en matière de recherche et développement est très faible et n'est pas à la hauteur de ce qui se fait dans d'autres pays. Que fait le Fonds de solidarité pour inciter les entreprises à faire plus de recherche et de développement? Quelles sont vos idées là-dessus?

**M. Dionne:** Il est un fait que les PME, particulièrement manufacturières, consacrent très, très peu d'argent à la recherche et au développement, ou même au transfert technologique.

Nous avons mis sur pied des fonds spécialisés en haute technologie comme Biocapital, Aérocapital et Envirocapital, dont vous devinez les fins par les noms mêmes. Biocapital, qui est l'expérience la plus ancienne, a été le premier fonds en biotechnologie au Québec consacré au démarrage d'entreprises et au prédémarrage d'entreprises; c'est ce qu'on appelle le *seed financing*. Le fonds connaît un grand succès en ce moment. Après trois ans et une quinzaine d'interventions, le fonds a réussi à amener quatre entreprises étrangères à s'établir à Montréal, cela en construisant de toutes pièces des produits très imaginatifs et en les incitant à venir s'établir à Montréal pour faire de la recherche et du développement afin de développer de nouvelles bases commerciales. Ce sont des fonds qui nous ont procuré jusqu'à maintenant de bons rendements. L'expérience ayant été bonne, nous l'avons reproduite dans d'autres secteurs et nous continuerons de le faire. Nous venons d'ailleurs de créer un deuxième fonds en biotechnologie parce que le premier est déjà tout investi.

Dans les entreprises, nous avons fait une expérience pilote à travers nos entreprises en portefeuille, c'est-à-dire les sociétés dans lesquelles nous avons investi directement. Nous avons imaginé un programme de financement incitatif, *an incentive program*, pour faire en sorte que l'entrepreneur s'implique dans la recherche et le développement.

Dans deux entreprises, Dettson et Tourbières Premier, nous avons décidé de contribuer 1\$ pour chaque dollars investi par l'entreprise dans la mise de fonds nécessaire pour réaliser une activité de recherche et de développement. Quelle en a été la

[Translation]

**Mr. Nunez:** I find the objectives pursued by the Fonds de solidarité admirable: not profit, but profitability for shareholders and, especially, the creation and preservation of jobs. You said that the unemployment rate in Quebec was 25.2%, if you include in that figure the number of those receiving welfare and who would work if they could find jobs. I think the work you do is praiseworthy. It is commendable.

Who is your typical subscriber? Who invests in the Fonds?

**Mr. Dionne:** If I heard you correctly, you asked me about return for shareholders?

**Mr. Nunez:** Who is the average fund subscriber? Do your funds come from workers, deductions at source?

**Mr. Dionne:** Fifty percent of the Fonds' shareholders are union workers who belong to the FTQ; between 17% and 22% are workers who belong to another major trade union; the rest of our subscribers come from all walks of life, Quebec business people, professionals or people in other occupations; there are also elected members.

**Mr. Nunez:** You say that the effort of Canadian businesses in the area of research and development are minimal compared to what is being done in other countries. What is the Fonds de solidarité doing to encourage business to do more research and development? What are your ideas in this regard?

**Mr. Dionne:** It is a fact that small and medium-sized businesses, especially manufacturing businesses, allocate very little money to research and development, or even to technological transfer.

We have created specialized, high technology funds such as Biocapital, Aérocapital and Envirocapital; on the basis of their names alone, you can easily guess their purpose. Biocapital, the oldest fund, was the first biotechnology fund in Quebec created exclusively to provide venture capital and seed financing to businesses. That fund is very successful at this time. After three years and approximately 15 ventures, the fund has managed to get four foreign companies to settle in Montreal, by creating some very imaginative products and by encouraging those companies to come to Montreal to do research and development in order to develop new trade opportunities. So far those funds have provided good returns. Since our experience was positive, it was replicated in other sectors and are continuing to do so. We have, in fact, just created a second biotechnology fund because investment in the first one is complete.

To encourage businesses to get involved in research and development, we set up a pilot program with the companies we have invested in directly. We created an incentive program to encourage entrepreneurs to get involved in research and development.

In two companies, Detson and Tourbières Premier, we decided to contribute \$1 for each dollar invested by the business in a start-up fund to carry out a research and development activity. What was the result? The business was so impressed



## [Texte]

conséquence? L'année suivante, l'entreprise a trouvé cela tellement fantastique qu'elle a décidé d'elle-même d'investir de l'argent sans notre appui pour entreprendre un deuxième programme de recherche et de développement.

On met à l'épreuve de nouvelles façons d'amener les entrepreneurs à s'impliquer dans la recherche et le développement.

• 0935

**Le président:** Les dernières questions à ce témoin seront posées par M. Godfrey.

**M. Godfrey (Don Valley-Ouest):** Monsieur Dionne, tout ce que vous avez dit m'intrigue beaucoup. Si j'ai bien compris, la participation en actions pourrait s'élever jusqu'à 49 p. 100. Quel est le rôle du Fonds dans la gestion de ces petites et moyennes entreprises? Est-ce que vous siégez au conseil d'administration? Est-ce que vous apportez de l'appui technique dans le domaine du financement et du marketing de recherche? Qu'est-ce que vous faites dans les situations de sauvetage que vous avez décrites? Est-ce que vous envoyez une équipe d'attaque pour améliorer la situation?

**M. Dionne:** Notre intervention dans l'entreprise ne se situe pas au niveau de la gestion quotidienne opérationnelle. Nous intervenons en tant qu'actionnaire. Donc, nous siégeons au conseil d'administration.

**M. Godfrey:** Au pourcentage de votre participation.

**M. Dionne:** C'est exact, au prorata. Nous avons un, deux ou trois représentants au conseil. Nous signons avec l'entrepreneur une convention d'actionnaire précisant les règles du jeu pour les décisions importantes de la compagnie.

Nous sommes très, très disponibles pour l'entrepreneur, et c'est là que commence notre rôle proactif. Nous pouvons discuter avec lui d'un problème ou d'un contrat, ou lui amener des affaires, lui parler d'occasions d'acquisition, de contacts d'affaires, d'occasions d'alliances stratégiques.

Nous intervenons dans le domaine des relations de travail en tant que facilitateurs et conciliateurs, mais sans jamais prendre la décision que les travailleurs ou les dirigeants ont à prendre.

Nous dispensons également des services aux entrepreneurs. Par exemple, nous organisons des séances spécialisées. Nous l'avons fait l'automne dernier pour l'exportation. Avec des spécialistes privés et publics des gouvernements québécois et canadien, nous avons tenu une séance intensive avec nos partenaires pour les inciter à aller vendre à l'étranger et pour mettre l'information nécessaire à leur disposition. Je sais que cinq ou six entreprises ont entrepris des démarches très concrètes pour aller vendre à l'étranger en s'associant avec des ressources expertes et en travaillant avec les ressources gouvernementales.

C'est le genre de dynamique que nous apportons.

**M. Godfrey:** Est-ce que vous avez des experts au sein même de votre organisme? Par exemple, vous parlez de la proactivité. Avez-vous, au Fonds même, des experts en biotechnologie qui vous disent: C'est une bonne occasion de faire quelque chose? Dites-moi comment cela fonctionne.

## [Traduction]

with the results that the next year they decided to invest money on their own, without our support, to carry out a second research and development program.

We are testing new ways to encourage entrepreneurs to get involved in research and development.

**The Chairman:** The last questions for this witness will be put by Mr. Godfrey.

**Mr. Godfrey (Don Valley West):** Mr. Dionne, I find quite fascinating everything you have said. If I understood you correctly, as stockholders you may own up to 49% of a business' shares. What role does the Fonds play in the management of those small and medium-sized businesses? Do you sit on their board of directors? Do you provide technical assistance in the areas of financing or market research? What do you do in those turn-around situations you have described? Do you send in a swat team to improve the situation?

**Mr. Dionne:** Our involvement with the business has nothing to do with the daily management of operations. We intervene as shareholders. And as such we do sit on the board of directors.

**Mr. Godfrey:** On the basis of the stock you hold.

**Mr. Dionne:** That is correct, it is prorated. We have one, two or three representatives on the board. We sign a shareholders agreement with the entrepreneur in which the rules of the game are spelled out insofar as the company's important decisions are concerned.

We make ourselves extremely available to the entrepreneur and that is where our proactive role begins. We can discuss problems or contracts with him, bring in business, or point out acquisition opportunities, possible business contacts or strategic alliance opportunities.

We will intervene in work relations as facilitators and conciliators, without ever making any of the decisions that the workers or the managers have to make.

We also provide services to entrepreneurs. We organize specialized information sessions, for instance. We did it last fall for exports. With the help of specialists from both the private and public sectors, from the Quebec and Canadian governments, we held an intensive briefing for our partners, to urge them to sell their products abroad and to avail themselves of all necessary information. I know that five or six businesses took some very concrete steps to go and sell their products abroad by linking up with expert resources and by working with government resources.

That is the type of dynamic effort we contribute.

**Mr. Godfrey:** Do you have experts within your organization? You referred to proactive action. Do you, for instance, have biotechnology experts at the Fonds who might point out good opportunities? Can you explain to me how things are actually done?



[Text]

**M. Dionne:** Dans le cas de la biotechnologie, de l'aéronautique et de l'environnement, ces ressources expertes sont dans nos fonds. Généralement, il y a une équipe. Il y a un *deal maker* et un homme d'affaires avec une ressource experte en la matière. Ils font vraiment une équipe. Mais nous réalisons aussi des études expertes sectorielles. De plus en plus, depuis trois ans, nous intervenons dans l'économie en travaillant en collaboration avec les entrepreneurs, leurs associations et les experts d'un secteur donné, ainsi qu'avec les travailleurs et les syndicats impliqués dans ce secteur pour définir la problématique du secteur et aider à identifier des solutions pour ce secteur.

Je vous donne deux exemples, ceux des secteurs du meuble et du vêtement, qui sont des secteurs dits traditionnels. Dans le secteur du meuble, nous avons réalisé une étude sectorielle au Québec qui nous a permis de faire un certain constat. Nous avons présenté cette analyse aux entrepreneurs et aux experts eux-mêmes, ainsi qu'aux syndicats et aux travailleurs. Ensuite, nous avons travaillé à des propositions de solutions à mettre en place pour consolider le secteur ou le développer plus rapidement. On est revenus aux entrepreneurs et aux syndicats, on leur a présenté nos pistes de solution et ils ont mis à leur tour l'eau au moulin.

• 0940

Qu'est-ce que cela donne? Présentement, dans les secteurs du meuble et du vêtement, on est en train de mettre en place des maisons de commerce, avec une fonction de valeur ajoutée, qui vont aider les PME manufacturières à aller vendre leurs produits à l'étranger, aux États-Unis, bien sûr, mais aussi dans le reste du monde.

Dans le secteur récréo-touristique, on est en train de faire la même chose. On le fait systématiquement. Jusqu'à maintenant, on a réalisé au-delà d'un dizaine d'études sectorielles. On propose des pistes de solution.

Par exemple, dans la maison du vêtement ou dans la maison du meuble, on sera associés à des partenaires. On investira de l'argent nous-mêmes. On amènera des partenaires spécialistes en commercialisation qui vont être le fer de lance pour nos PME québécoises qui n'ont ni les moyens ni l'expertise nécessaires pour prendre de tels risques sur les marchés étrangers.

**M. Godfrey:** Ce modèle de participation d'équipe, avec la gestion et les syndiqués, correspond-il au modèle allemand de codétermination?

**M. Dionne:** Là vous faites appel à de grandes théories. Je ne suis pas un spécialiste du modèle allemand, mais je sais que les gens se concertent beaucoup. Je pense que c'est vers cela qu'on veut aller. Le Fonds parle toujours de concertation des parties. Que ce soit à l'échelle d'une entreprise, à l'échelle micro-économique ou à l'échelle macro-économique d'un secteur, il s'agit d'amener les parties à trouver des solutions.

La productivité d'un secteur passe par les travailleurs. C'est incontournable. Si vous n'impliquez pas les travailleurs et leurs syndicats dans la dynamique de productivité, notamment, les résultats seront nuls ou... .

**M. Godfrey:** Médiocres.

[Translation]

**Mr. Dionne:** Yes, we have expert resources in the Fonds in the areas of biotechnology, aeronautics and the environment. Generally, there is a team. There is a *deal maker* and a businessman with expertise in a given area. They really constitute a team. But we also carry out specialized sectoral studies. More and more, for three years now, we have intervened in the economy by working in cooperation with entrepreneurs, their associations and the experts in a given sector, as well as with the workers and the unions involved in that sector, in order to define the dynamics and problems of the sector and to help identify solutions.

I'll give you two examples in so-called traditional sectors, furniture and clothing. We carried out a sectoral study of the furniture sector in Quebec which allowed us to come to certain conclusions. We submitted our analysis to the entrepreneurs and the experts themselves, as well as to the unions and workers. Afterwards, we worked on preparing draft solutions that might be put in place to strengthen the sector or accelerate its development. We went back to the entrepreneurs and to the unions to submit our proposed solutions and they in turn made their own contributions.

What were the results? At this time, in the clothing and furniture sectors, we are setting up trading centres, with a value-added function, that will assist small and medium-sized manufacturing businesses in selling their products abroad, in the U.S., of course, but also in other countries throughout the world.

We are doing the same thing in the tourism and recreation sector. We are proceeding systematically. We have carried out more than ten sectoral studies up till now. We propose possible solutions.

For instance, in clothing or furniture, we will have partners, associates. We will invest money ourselves. We will bring in marketing specialists as partners; they will act as advance people, as spearheads for our small and medium-sized businesses in Quebec that have neither the means nor the necessary expertise to take such risks on foreign markets.

**Mr. Godfrey:** Does that union-management, team participation model resemble the German codetermination model?

**Mr. Dionne:** Oh, now you are referring to some rather lofty theories. I am not a specialist on the German model, but I know that people there do cooperate and consult each other a great deal. I think that is the direction we want to take. The Fonds always refers to the stakeholders consultations. Whether you are talking about a business, at the microeconomic level, or a sector, at the macroeconomic level, our purpose is to bring the parties together so that together they can find solutions.

The productivity of a given sector depends on the workers; there is no getting around that. If you don't involve the workers and their unions in efforts to increase productivity especially, the results will be non-existent or—

**Mr. Godfrey:** Mediocre.



[Texte]

[Traduction]

**M. Dionne:** . . . médiocres.

**Le président:** Y a-t-il un lien entre ces efforts sectoriels et les grappes de M. Tremblay? Est-ce que cela s'inscrit dans son initiative?

**M. Dionne:** Les grappes industrielles sont un schéma de référence de la dynamique horizontale et verticale de fonctionnement des entreprises, des donneurs d'ordres, de la sous-traitance et des entreprises qui peuvent se compléter.

En ce moment, nous travaillons plus particulièrement dans un cadre sectoriel ou sur des portions de la grappe. Embrasser l'ensemble de la grappe est extrêmement difficile. Prenons l'exemple du secteur du meuble. Discuter et travailler avec 40 ou 50 entrepreneurs du meuble ou leurs associations et les faire travailler en réseaux, les amener à travailler ensemble à l'exportation, les amener à se regrouper pour aller vendre à l'étranger, tout cela représente un défi considérable. Cela demande beaucoup de discussions. Il faut proposer des *incentives*. C'est ce que nous essayons de faire.

**Le président:** En terminant, monsieur Dionne, je voudrais vous demander de nous faire parvenir de plus amples renseignements sur le bilan de vos activités. Avec de l'information, notre produit sera meilleur. Nous essayons d'amasser le plus d'information possible.

J'ai demandé aux chercheurs d'obtenir une copie de l'étude de M. Suret. Vous êtes en désaccord sur ses conclusions. Vous préparez probablement une réponse à son étude. C'est en lisant son étude et votre réponse que nous serons en mesure d'arriver à des conclusions raisonnables. C'est dans cet esprit-là que je veux vous inviter à nous transmettre de plus amples renseignements pour nous permettre de poursuivre notre démarche.

• 0945

**M. Dionne:** Très certainement et avec plaisir.

**Le président:** Merci beaucoup de votre participation de ce matin.

**M. Dionne:** C'est nous qui vous remercions.

**Le président:** Notre prochain invité est M. Maurice Prud'homme du Réseau de capital de risque du Québec.

Bienvenue, monsieur Prud'homme. J'ai lu avec intérêt hier soir votre présentation initiale. Vous faites un historique assez intéressant du capital de risque, en commençant par le financement du voyage de Christophe Colomb, la formation de la Compagnie de 100 associés en Nouvelle-France et la création de la Compagnie de la Baie d'Hudson. Vous parlez de l'expérience aux États-Unis.

Je voudrais vous inviter à abréger votre présentation ce matin. Vous pouvez nous faire part des points saillants de votre mémoire.

**M. Maurice Prud'homme (président du Réseau de capital de risque du Québec):** D'accord.

Je voudrais vous dire qui est Réseau Capital et nous pourrions ensuite passer aux questions. L'historique avait pour but d'expliquer aux gens comment le capital de risque est arrivé au Québec et s'est développé.

**Mr. Dionne:** —mediocre.

**The Chairman:** Is there a link between those sectoral efforts and Mr. Tremblay's clusters? Do your initiatives intersect?

**Mr. Dionne:** Industrial clusters are a frame of reference for the horizontal and vertical operating dynamics of businesses, of decision-makers, of sub-contractors that can be complementary.

At this time, we are working within a sectoral frame of reference or on parts of those clusters. It is extremely difficult to take all of a cluster into account. Take the furniture sector for example. It is a considerable challenge to work with and discuss things with 40 or 50 business people in the furniture sector and their associations and to leave them to work together in networks, to get them to cooperate on exports, to get them to get together to sell their products abroad. All of that requires a great deal of discussion. You have to propose incentives. That is what we try to do.

**The Chairman:** To conclude, Mr. Dionne, I want to ask you to send us further information on all of your activities. With better information, we will have a better product. We are trying to gather up as much information as possible.

I have asked our researchers to obtain a copy of Mr. Suret's study for us. You disagree with his conclusions. You are likely in the process of answering his study. It is by reading his study and your reply that we will be in a better position to come up with reasonable conclusions. It is in that spirit that I want to ask you to send us further information; it will help us in our work.

**Mr. Dionne:** Most certainly, with pleasure.

**The Chairman:** Thank you very much for your participation this morning.

**Mr. Dionne:** We thank you for this opportunity.

**The Chairman:** Our next guest is Mr. Maurice Prud'homme from the Réseau de capital de risque du Québec (Quebec Venture Capital Network).

Welcome, Mr. Prud'homme. It is with interest that I read your presentation last night. You gave quite an interesting history of venture capital, beginning with the financing of Christopher Columbus' voyage, the setting up of the Company of 100 Associates in New France and the establishment of the Hudson's Bay Company. You referred to the American experience.

I would like to invite you to shorten your presentation this morning. Perhaps you can share the highlights of your brief with us.

**Mr. Maurice Prud'homme (President of the Réseau de capital de risque du Québec):** Very well.

I would like to tell you a bit about Réseau Capital and then we can go on to questions. The purpose of the history was to explain to people how venture capital came to Quebec and how it developed here.



## [Text]

M. Dionne a parlé passablement des structures qui existent à l'heure actuelle au Québec pour les fonds de capital de risque, tant au niveau local qu'au niveau régional, et je n'élaborerai pas là-dessus. Je parlerai tout de suite de Réseau Capital.

Réseau Capital est né de l'explosion de l'intérêt des acteurs financiers pour le capital de risque. L'expérience américaine, l'engouement des investisseurs québécois et un marché boursier canadien dynamique ont amené un groupe de gestionnaires et d'investisseurs à fonder, en 1989, l'Association québécoise des intervenants clés en capital de risque, connue aujourd'hui sous le nom de Réseau de capital de risque du Québec.

Le capital de risque au Québec s'approprie une part de plus en plus grande des investissements à l'échelle canadienne, soit une augmentation de 23 p. 100 par rapport à 1989 pour l'année 1993.

Une cinquantaine de sociétés d'investisseurs québécois en capital de risque permettent au Québec de détenir cette position. Ces sociétés sont pour la plupart membres de Réseau Capital.

À cette catégorie de membres se greffent les professionnels qui, de par leurs compétences et services, contribuent à l'essor du capital de risque chez nous.

Réseau Capital regroupe à ce jour 210 entreprises représentées par 425 individus. Nul doute que notre association participe de façon tangible aux activités d'investissement.

Les objectifs de Réseau Capital sont: favoriser l'éclosion d'un milieu propice à l'investissement et au développement des entreprises; établir un réseau efficace de relations et de communications entre les divers intervenants (investisseurs professionnels ou privés, courtiers d'affaires, spécialistes de fusions, acquisitions et ventes d'entreprises, avocats, comptables et banque d'affaires); stimuler la participation d'investisseurs privés dans la capitalisation des PME, seuls ou conjointement avec les sociétés de capital de risque; intervenir auprès des autorités gouvernementales pour faire valoir le point de vue des membres.

Réseau Capital a réussi à établir un véritable réseau entre les entrepreneurs, les investisseurs et les professionnels de l'industrie.

Grâce à nos activités, aux services que nous dispensons et à notre présence dans divers médias d'information, le capital de risque est de mieux en mieux compris des entrepreneurs. De même, nos membres sont mieux informés et plus aptes à répondre aux besoins de la collectivité entrepreneuriale et à faire des investissements à succès.

Lorsqu'un investisseur s'engage auprès d'un entrepreneur, son objectif ultime est que son client et lui sortiront gagnants d'une aventure qui aura duré entre cinq et sept ans. C'est en quelque sorte la magie du capital de risque, d'où son succès.

En conclusion, le capital de risque répond à certains besoins de financement des PME et continuera de le faire.

Le capital de développement engendre déjà des retombées économiques importantes. En effet, l'étude récente de la Banque fédérale de développement sur les entreprises financées à l'aide de capital de développement est très claire là-dessus. Cette étude a été basée sur les données de 1992. Je pense que la Banque fédérale a déjà témoigné devant vous. Je vais vous rappeler certaines conclusions de son étude.

## [Translation]

Mr. Dionne spoke at some length about the venture capital funds that exist at this time in Quebec, both locally and regionally, and I will not pursue that point. I will speak to you immediately about Réseau Capital.

Réseau Capital emerged from the explosion of interest shown by financial players in venture capital. The American experience, the infatuation of Quebec investors, and a thriving Canadian Stock Market prompted a group of managers and investors to set up an association for key venture capital stakeholders in Quebec, known today as the Réseau de capital de risque du Québec.

Venture capital in Quebec is capturing an ever greater share of investment in Canada—there has been a 23% increase from 1989 to 1993.

About 50 companies made up of Quebec venture capitalists make it possible for Quebec to hold that position. Most of them are members of Réseau Capital.

In addition to those members, there are professionals who, through their knowledge and services, contribute to the growth of venture capital in Quebec.

The membership of Réseau Capital includes, as of today, 210 companies represented by 425 individuals. There is no doubt that our association plays an influential role in investment activities.

The objectives of Réseau Capital are: to promote the emergence of an environment that is conducive to investment and company development; to set up an effective contact and communications network between the various stakeholders (professional and private investors, brokers, specialists in business mergers, takeovers and sales; lawyers, accountants and banks); to motivate private investors to provide capital for small and medium-sized businesses, alone or in conjunction with venture capital funds; to represent the views of its members to government authorities.

Réseau Capital has been successful in setting up an effective network linking entrepreneurs, investors and professionals in the industry.

Because of our activities, the services we provide and our presence in a variety of information media, entrepreneurs have an ever greater understanding of venture capital. At the same time, our members are better informed and more likely to respond to the needs of the business community and to make productive investments.

When an investor commits himself to an entrepreneur, his ultimate goal is to insure that he and his client will come out winners in a five to seven years venture. That is to some degree the magic of venture capital, and the basis of its success.

To conclude, venture capital fulfills some of the capital requirements of small and medium-sized businesses and will continue to do so.

Development capital has already had considerable economic impact. Indeed, a recent study by the Federal Business Development Bank on firms financed with development capital is very clear about that. That study was based on 1992 data. I believe the Federal Business Development Bank has already testified before you. Allow me to remind you of some of the conclusions of its study.



[Texte]

Selon cette étude, ces entreprises créent des emplois, créent ces emplois d'une manière plus efficace, investissent davantage en recherche et développement, investissent davantage, afin d'assurer leur croissance, dans l'acquisition d'immobilisations et ont tendance à avoir une vocation exportatrice puisque leurs exportations ont augmenté, en moyenne, à un taux annuel composé de 53 p. 100.

[Traduction]

According to that study, those companies create jobs, they do so more efficiently, they invest more in research and development, they invest more, in order to insure their growth, in the acquisition of capital assets, and they seem to be export-oriented, as evidenced by the fact that their exports have increased, on average, by annual compound rate of 53%.

● 0950

Afin que Réseau Capital et les intervenants de l'industrie du capital de risque puissent continuer de fournir aux entreprises les capitaux dont elles ont besoin, nous estimons que le gouvernement fédéral, à tout le moins, doit éviter de créer de nouvelles structures et se doit de renforcer les outils actuels, par injection de capitaux dans les fonds existants, par des subventions qui aideraient les fonds à embaucher des ressources humaines additionnelles, ce qui activerait leur rôle auprès des PME et leur permettrait d'être plus près des entrepreneurs et du marché, et par des mesures incitatives semblables au Programme du crédit d'impôt à la capitalisation dont bénéficient les entreprises au Québec.

Monsieur le président, le capital de risque se veut un instrument de capitalisation des PME qui n'est destiné qu'à un certain nombre d'entre elles. Toutefois, j'espère que mon exposé aujourd'hui vous aidera à voir le capital de risque comme étant une des sources nouvelles et dynamiques de financement des PME et de création d'emplois.

Je vous remercie de m'avoir permis de vous entretenir sur le capital de risque au Québec.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Prud'homme, de cette envolée rapide. On passe tout de suite à M. Pélouquin.

**M. Pélouquin (Brome—Missisquoi):** Certains témoins ont dit qu'il y avait suffisamment de capitaux dans notre pays, mais que beaucoup d'institutions prêteuses hésitaient à investir parce qu'elles croyaient que les propriétaires de petites entreprises avaient de la difficulté à bien administrer leurs affaires. Est-ce que ce manque de compétence en administration des petits entrepreneurs québécois constitue un problème grave, selon vous?

**M. Prud'homme:** Si on se fie à différentes études faites dans les dix dernières années sur les raisons des faillites des entreprises, on s'aperçoit que, d'une année à l'autre, la raison principale en est la gestion des gestionnaires, dans 85 à 88 p. 100 des cas.

Effectivement, c'est un problème particulier. Je ne parlerais pas de la mauvaise qualité des gestionnaires. Souvent, lorsqu'on démarre une entreprise, on est confronté à cinq, six, sept ou huit problèmes en même temps. Pendant qu'on en règle trois, les quatre autres sont en train de créer un plus grand problème. On peut dire que c'est la faute du gestionnaire parce qu'il n'a pas su régler tous ces problèmes, mais il n'y a que 24 heures dans une journée. L'entrepreneur est souvent seul. Je pense qu'il n'a pas le temps de régler tous ces problèmes.

C'est pour cela qu'il est important que les sociétés investissent dans les entreprises. Plus l'entreprise est jeune, plus il est important que le fonds dispose de ressources pour accompagner l'entrepreneur.

If Réseau Capital and venture capitalists are to continue providing firms with the capital they require, we feel that the federal government must, at the very least, refrain from setting up new structures and improve the current mechanisms, through the infusion of capital into existing funds; through grants to help the funds take on additional human resources so they can provide even more assistance to small and medium-sized businesses and be closer to both the entrepreneurs and the market; through incentives similar to the capitalization tax credit program which benefits firms in Quebec.

Mr. Chairman, venture capital is a mechanism designed to provide certain small and medium sized businesses with capital. I would like to think that my presentation today will enable you to regard venture capital as a new and constructive form of capital funding for small and medium sized businesses, and of job creation.

Thank you for giving me this opportunity to discuss venture capital in Quebec.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Prud'homme for that brief overview. I will give the floor immediately to Mr. Pélouquin.

**Mr. Pélouquin (Brome—Missisquoi):** Some witnesses have said that there is sufficient capital in our country, but that many lending institutions hesitate to invest because they believe that small business owners have trouble managing their business properly. Is this lack of administrative ability on the part of small entrepreneurs in Quebec a serious problem, according to you?

**Mr. Prud'homme:** Various studies carried out over the past ten years on the main causes of business bankruptcies indicate that, from one year to the next, the main reason for these bankruptcies is management, in 85% to 88% of cases.

That problem is a special kind of problem. I will not refer to inefficient managers because very often, when you start up a business, you are faced with five, six, seven or eight problems at the same time. While you solve three of them, the other four are creating a bigger problem. Some might blame the manager for not solving all of his problems, but there are only 24 hours in a day. Very often the entrepreneur is alone. I think he just does not have the time to solve all of those problems.

That is why investment funds are important in business. The younger the firm, the more important it becomes that the fund have resources to help the entrepreneur along.



## [Text]

M. Dionne disait que le Fonds de solidarité jouait un rôle plus actif au niveau du conseil d'administration. Je vous dirai qu'au niveau d'une société régionale d'investissement, par exemple, il n'est pas rare que les gestionnaires du fonds passent une journée par semaine ou par mois dans l'entreprise, pas seulement au conseil d'administration mais aussi pour aider l'entrepreneur à trouver des solutions à ses problèmes.

Donc, plus les entreprises sont petites, plus il est important de donner du temps et de l'appui aux entreprises.

**M. Péloquin:** Vous nous dites que Réseau Capital participe à l'administration des entreprises dans lesquelles viys investissez.

**M. Prud'homme:** Réseau Capital n'investit pas dans les entreprises. Réseau Capital est une association de tous les gens de l'industrie du capital de risque au Québec.

**M. Péloquin:** D'accord.

**M. Prud'homme:** On fait des activités. On organise des journées de formation technique pour aider nos membres. On donne des cours d'évaluation de dossiers technologiques et des cours sur la façon d'accompagner les entrepreneurs dans leurs démarches. On réunit des entrepreneurs et des investisseurs pour qu'ils puissent discuter et peut-être trouver d'autres solutions à des problèmes de contact entre les gens du capital de risque et les entrepreneurs.

**M. Péloquin:** Donc, vous êtes une compagnie ressource.

**M. Prud'homme:** Oui.

• 0955

**Mr. Zed (Fundy—Royal):** Thank you for coming to our committee.

Are you familiar with Mr. Denzil Doyle?

**Mr. Prud'homme:** No.

**Mr. Zed:** He had said in his presentation to us last week that the chief problem with venture capital in Canada is related to the lack of ability on the capital taxes side. He was very critical of taxes. In his opinion, it was the chief impediment to venture capital in Canada. I was wondering whether or not you had an opinion about that.

**M. Prud'homme:** Il est certain qu'au niveau de la fiscalité, il y a dans d'autres pays des mesures qui sont peut-être plus favorables que les nôtres. On n'a qu'à penser aux États-Unis. Parlons du gain en capital. Le taux d'imposition diminue avec le temps. Plus le capital est laissé longtemps dans l'entreprise, plus le taux diminue.

Quand on parle de capital de risque, il faut que ce soit du capital patient. Par définition, donc, il faut laisser aux sommes qu'on a investies dans les entreprises le temps de mûrir. Cela limite sûrement certaines sources au niveau du capital de risque. Cela limite sûrement les sources privées ou les *angels*, comme on les appelle, qui sont souvent actifs au niveau de la petite entreprise, mais de là à dire que l'impact fiscal serait le même au niveau du risque que les institutions sont prêtes à prendre face au capital de risque. . . Je ne pense pas que la fiscalité joue un rôle déterminant dans la nature des risques que les institutions peuvent prendre par rapport à un type d'investissement ou à un autre.

## [Translation]

Mr. Dionne said that the Fonds de solidarité played a more active role at the board of directors' level. I can tell you that regional investment funds often send fund managers to spend one day a week or one day a month in a business, not only to sit on the board of directors but also help the entrepreneur find solutions to his problems.

The smaller the business, the more important it is to provide time and support to it.

**Mr. Péloquin:** You are telling us that Réseau Capital contributes to the management of the businesses you invest in.

**Mr. Prud'homme:** Réseau Capital does not invest in businesses. Réseau Capital is an association grouping together all the venture capitalists in the Quebec region.

**Mr. Péloquin:** Very well.

**Mr. Prud'homme:** We have activities. We organize technical training days to help our members. We give courses to help people assess technological issues and courses on how to help entrepreneurs in what their endeavours. We get entrepreneurs and investors together to allow them to talk and perhaps find other solutions to the problem posed by getting venture capitalists and entrepreneurs to make contact.

**Mr. Péloquin:** So, you are a resource company.

**Mr. Prud'homme:** Yes.

**M. Zed (Fundy—Royal):** Je vous remercie d'avoir accepté l'invitation du comité.

Connaissez-vous M. Denzil Doyle?

**M. Prud'homme:** Non.

**M. Zed:** Il nous a dit la semaine dernière, dans son mémoire, que le principal problème au niveau des capitaux à risque au Canada tenait à l'imposition du capital. Il a beaucoup critiqué la fiscalité. À son avis, c'était le principal facteur limitant les capitaux à risque au Canada. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

**Mr. Prud'homme:** It is true that the tax situation in some other countries might be better than ours. Just look at the United States. Take capital gains, for example, where the tax rate goes down with time. The longer the capital remains in a business, the lower the taxation rate is.

Venture capital has to be patient capital. In other words, the investment has to stay in the business, since it needs time to mature. There is no doubt that this limits some venture capital sources. It certainly limits private sources, the so-called *angels* that often invest in small businesses, but whether one could say that the tax impact would match the level of risk that institutions are willing to accept for venture capital. . . I don't believe taxation plays a big role regarding the type of risk an institution is willing to take regarding any type of investment.



[Texte]

**Mr. Zed:** In his discussions with us, Mr. Doyle stressed that not only was there a difficulty with capital or with taxes, but he also emphasized an aspect of the problem that was related to management skills and management expertise.

One of the very first witnesses we had from one of the universities was Professor Riding. He also suggested there may be adequate pools of capital in the country but investors lacked confidence in management capabilities. In your experience, how significant is the lack of management skills in small business in Quebec?

**M. Prud'homme:** Comme je l'ai dit tout à l'heure, la capacité de gestion des entrepreneurs pose effectivement un problème, mais il y a des solutions à y apporter. On demande à l'entrepreneur d'être bon en marketing, en production, en finances, en comptabilité et en relations avec les travailleurs et de gérer son personnel comme il le faut. Plus l'entreprise est jeune, plus il doit confronter ces problèmes ou les régler seul. Il n'a pas les moyens financiers et techniques d'engager du personnel.

Si l'institution ou le fonds qui s'apprête à investir du capital de risque dans une entreprise est bien équipé pour aider l'entrepreneur dans le développement de son entreprise, cette institution ou ce fonds sera prête à prendre plus de risques. Tout le monde considère cela plus risqué compte tenu de cette absence de capacité de gestion. Je trouve cela dommage qu'on appelle cela comme cela, car je ne pense pas que ce soit la capacité de gestion qui manque, mais plutôt le temps nécessaire pour régler tous les problèmes de gestion que peut rencontrer un entrepreneur.

• 1000

Une des solutions qu'on propose, c'est de faire comme au Québec où, au niveau des sociétés régionales d'investissement, on ajoute une subvention à l'opération pendant les cinq premières années. Cela permet à l'entrepreneur d'engager un professionnel supplémentaire pour l'aider. Cela incite les entrepreneurs à faire du démarrage d'entreprises puisqu'ils savent qu'ils vont avoir suffisamment de temps et d'énergie à consacrer au dossier pour bien réussir.

**Mr. Zed:** Do you personally get actively involved from a management perspective? For example, when Denzil Doyle was with us last week he said that he's involved with several companies. He gets involved personally and takes an active management role. He gets involved with certain management functions. I was curious to understand whether your group takes that same role.

**M. Prud'homme:** Permettez-moi de répéter que Réseau Capital n'investit pas dans les entreprises. Parlons plutôt des sociétés régionales d'investissement. Je suis aussi vice-président au Fonds de solidarité, où je suis responsable des fonds investis dans ces sociétés régionales d'investissement. Donc, je suis assez près des sociétés régionales d'investissement. Il y a toujours, à l'intérieur du portefeuille, une ou deux entreprises où le professionnel de la société régionale d'investissement assume une fonction ou voit à la réalisation de certains travaux. Cela arrive régulièrement. Cela ne se fait pas de façon structurée ou permanente, mais le professionnel reste au moins jusqu'à ce que le problème soit réglé ou jusqu'à ce que l'entreprise puisse engager son personnel.

[Traduction]

**M. Zed:** Lors de son entretien avec nous, M. Doyle a souligné que la difficulté ne réside pas seulement au niveau du capital ou de la fiscalité, mais tient également aux capacités et à la compétence des gestionnaires.

L'un des tout premiers universitaires qui soient venus témoigner était le professeur Riding. Il a également estimé qu'il y avait peut-être suffisamment de capitaux dans le pays, mais que les investisseurs manquaient de confiance dans la capacité des gestionnaires des entreprises. À votre avis, dans quelle mesure les petites entreprises du Québec manquent-elles de compétences en gestion?

**Mr. Prud'homme:** As I said earlier, management skills are indeed a problem, but there are some possible solutions. An entrepreneur is expected to have skills in marketing, production, finance, accounting and labour relations and to be able to manage his staff properly. When a business is very young, the manager has to tackle these problems on his own. He doesn't have the financial and technical means to hire specialists.

If the institution or the fund that is considering investing venture capital is well-equipped to support the entrepreneur in developing his business, this institution or fund will be willing to take on more risks. Everybody views it as more risky due to this lack of managerial skills. I think it's regrettable that it should be called that, because actually, the difficulty stems from the lack of time to solve all the management problems a young business may encounter.

One of the solutions that has been proposed is for regional investment funds to add an operating subsidy for the first five years, as is done in Quebec. This allows the businessman to hire a professional to help him out and encourages entrepreneurs to launch new businesses, since they know they will have enough time and energy to devote to the new business to make it succeed.

**M. Zed:** Est-ce que vous-même participez activement à l'aspect gestion? Par exemple, M. Denzil Doyle nous a dit la semaine dernière qu'il s'occupe de plusieurs sociétés. Il intervient personnellement et joue un rôle actif de gestionnaire. Il s'occupe de certaines fonctions de gestion. J'aimerais savoir si votre groupe en fait autant.

**Mr. Prud'homme:** Let me repeat that Réseau Capital does not invest in businesses. Let's rather talk about regional investment funds. I am also vice-president of the Fonds de solidarité, with responsibility for investments in these regional investment funds. Therefore I know the regional investment funds rather well. There is always, in our portfolio, one or two businesses where the professional of the regional investment fund looks after a given function, or the execution of certain projects. This happens regularly. It's not done in a very structured or continuous fashion, but the professional stays at least until the problem is solved or the business is in a position to hire its own staff.



## [Text]

Ce rôle est joué par les sociétés, qui sont souvent les sociétés régionales d'investissement. Elles seront aussi responsables de la comptabilité, de la recherche de clients ou de l'établissement des prix de revient dans les entreprises. Ce sont des fonctions que les sociétés d'investissement régionales peuvent assumer.

**Mr. Zed:** Earlier in our hearings, Mary Macdonald discussed what is considered a gap in the venture capital market, where some range of investment needs are not being met adequately by the marketplace. For example, the informal market is said to provide funds for investments of up to \$250,000, while the formal market provides for the needs of small companies requiring funds in excess of \$500,000.

Ms Macdonald indicated to us that the gap exists for investments between \$.25 million and \$.5 million. I'd like to ask you, sir, is there that kind of gap in Quebec, in your opinion? Are any Quebec funds that are presently in place trying to fill this gap in the venture capital market?

**M. Prud'homme:** Au Québec, depuis 1988, on a la structure de sociétés régionales d'investissement, qui ont été créées pour investir des montants de 50 000\$ à 500 000\$ dans les entreprises. La mise en place du réseau se termine cette année. Il y aura, à la grandeur du Québec, des sociétés régionales d'investissement qui sont capables de répondre aux besoins d'investissement de 50 000\$ à 500 000\$.

Comme vous le savez, ces sociétés régionales d'investissement sont financées à 80 p. 100 par quatre institutions, soit la Banque Nationale du Canada, la Société d'investissement Desjardins, la Caisse de dépôt et de placement du Québec et le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec. Les autres 20 p. 100 viennent de fonds qui sont recueillis au niveau de la région. Donc, le créneau de 50 000\$ à 500 000\$ est bien desservi.

Il restait un créneau qui était encore plus difficile à combler, même s'il était en partie comblé par les centres d'aide aux entreprises. C'était le créneau de 5 000\$ à 50 000\$. Pour ce créneau, on a mis sur pied le réseau des SOLIDE, les sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi. M. Dionne vous en a parlé. Donc, au Québec, les structures seront en place pour accueillir les demandes d'investissement et satisfaire le marché de 5 000\$ à 500 000\$ en région. Il y a aussi les fonds spécialisés qui sont jumelés à cela. On vous disait tout à l'heure que ces fonds faisaient des investissements de 50 000\$ à un million de dollars par investissement.

• 1005

Je pense donc que le Québec est bien structuré, mais je suis moins sûr qu'il y ait assez de capitaux pour tout financer.

**M. Zed:** Merci.

**Le président:** Qui pourrait nous fournir des renseignements plus détaillés sur ces fonds spécialisés? Faut-il s'adresser à chacun des fonds? En tant que dirigeant du Réseau Capital, êtes-vous en mesure de nous. . .

**M. Prud'homme:** Je vais vous fournir tous les renseignements, c'est-à-dire le rapport annuel.

**Le président:** Oui, ce serait bien.

**M. Prud'homme:** Voulez-vous aussi avoir des rapports annuels des sociétés régionales d'investissement?

## [Translation]

This is a role undertaken by corporate investors, often a regional fund. They will also look after accounting, marketing or production costs. These are all functions that regional investment funds can take care of.

**M. Zed:** Il y a quelque temps, Mary Macdonald a fait état de certaines lacunes du marché des capitaux-risque, certains besoins d'investissements n'étant pas correctement satisfaits par le marché. Par exemple, on dit que le marché informel fournit des capitaux jusqu'à 250 000\$, tandis que le marché officiel répond aux besoins des petites compagnies ayant besoin de plus de 500 000\$.

M<sup>me</sup> Macdonald nous a dit qu'il y a une lacune pour ce qui est des investissements situés entre 250 000\$ et 500 000\$. À votre avis, en est-il de même au Québec? Est-ce que certaines sociétés d'investissement du Québec cherchent à combler cette lacune du marché des capitaux-risque?

**Mr. Prud'homme:** In Quebec, since 1988, we have these regional investment funds which were created in order to invest between \$50,000 and \$500,000 in businesses. The network will be completed this year. Throughout Quebec there will be regional investment funds able to meet investment needs between \$50,000 and \$500,000.

As you know, these regional investment funds are 80% financed by four institutions, the National Bank of Canada, the Société d'investissement Desjardins, the Caisse de dépôt et de placement du Québec and the Fonds de solidarité des travailleurs du Québec. The remaining 20% is collected at the regional level. Therefore, the \$50,000 to \$500,000 slot is well served.

There was one gap that was even more difficult to fill, and it has been partially filled by the business support centres. It was the \$5,000 to \$50,000 slot. This is now being served by the SOLIDE network, the local job development investment funds. Mr. Dionne talked about these. So in Quebec we have structures in place to meet investment needs and serve the \$5,000 to \$500,000 market. We also have special funds that complement these structures. It was noted earlier that these funds make investments of \$50,000 to one million dollars.

So I think the structure in Quebec is adequate but I'm not so sure that there is enough capital to finance everything.

**Mr. Zed:** Thank you.

**The Chairman:** Who could provide us with more information on these special funds? Do we have to go to each of them? As president of Réseau Capital, could you —

**Mr. Prud'homme:** I will provide you with all the available information, i.e. the annual report.

**The Chairman:** Yes, that would be great.

**Mr. Prud'homme:** Would you also like to have the annual reports of the regional investment funds?



[Texte]

[Traduction]

**Le président:** Ce serait formidable.

**The Chairman:** That would be excellent.

**M. Prud'homme:** Nous avons tout cela. Je vais donc faire parvenir ces documents à M<sup>me</sup> Fisher.

**Mr. Prud'homme:** We have all that. I'll have these documents sent to Mrs. Fisher.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Prud'homme.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Prud'homme.

Mr. Stinson, please.

Monsieur Stinson, s'il vous plaît.

**Mr. Stinson:** Actually, my questions have already been answered, apart from one. What is your success rate? Do you have any percentage on this?

**M. Stinson:** En fait, mes questions ont déjà trouvé réponses, toutes sauf une. Quel est votre taux de réussite? Avez-vous des pourcentages là-dessus?

**The Chairman:** Let me just make a point here. I think there has been a bit of confusion this morning. If I'm not mistaken—and Mr. Prud'homme can correct me—the Réseau de capital de risque is an association of venture capital companies in Quebec. Across Canada there is the ACVCC, the Association of Canadian Venture Capital Companies. So he can give us the perspective of what is happening in a whole bunch of different venture capital companies, but the association per se, the Réseau de capital de risque, doesn't make venture capital investments. However, the regional funds that he has referred to, and that he's familiar with, do—or the specialized funds that he has referred to obviously make investments. So you'd have to direct your questions with that background.

**Le président:** Permettez-moi de préciser une chose. Je pense qu'il y a quelque confusion ce matin. Si je ne fais pas erreur—et M. Prud'homme rectifiera—le Réseau de capital de risque est une association de sociétés de capital-risque du Québec. À l'échelle du Canada, il y a l'Association canadienne des sociétés d'investissement en capital de risque. Il peut donc nous parler de ce qui se passe dans toute une gamme de sociétés d'investissement, mais l'association elle-même, le Réseau de capital de risque, ne fait pas d'investissements. Cependant, les fonds régionaux dont il a parlé, et qu'il connaît bien—ou les fonds spéciaux qu'il a mentionnés—font effectivement des investissements. C'est donc dans ce contexte qu'il convient de formuler vos questions.

Est-ce exact, monsieur Prud'homme?

Is this correct, Mr. Prud'homme?

**M. Prud'homme:** C'est tout à fait exact, monsieur le président.

**Mr. Prud'homme:** Yes, quite so, Mr. Chairman.

**Mr. Stinson:** That's fine, then.

**M. Stinson:** C'est bien.

**The Chairman:** If you want now to ask him what, for example, the return on investment is in some of the specialized funds, such as Biocapital or Aérocapital, that would be interesting to hear.

**Le président:** Si vous voulez lui demander, par exemple, quel est le rendement de certains fonds spéciaux tels que Biocapital ou Aérocapital, ce serait intéressant.

**Mr. Stinson:** You just heard the question. There is no sense in rephrasing that one.

**M. Stinson:** Vous avez entendu la question. Il ne sert à rien de la reformuler.

**M. Prud'homme:** En tant que président de Réseau Capital, je ne dispose pas de renseignements sur les taux de rendement, mais disons que Biocapital a quand même un rendement intéressant, compte tenu de son âge. Biocapital réalise, après la quatrième année d'investissement, une plus-value de 40 p. 100 de l'investissement dans du démarrage d'entreprise. Le fonds est encore trop jeune pour qu'on puisse parler d'un rendement sur dix ans. Dans notre industrie, il faut attendre. Un portefeuille d'investissement met entre cinq et sept ans à rapporter ses dividendes. On se plaît à dire, au niveau des statistiques, que sur dix investissements, deux ou trois dossiers accuseront des pertes, cinq dossiers auront un rendement d'entre 12 et 15 p. 100 et deux entreprises à succès auront un rendement de 60, 75 ou même 520 p. 100, ce qui fait en sorte que le taux de rendement d'un fonds joue en général entre 20 et 25 p. 100. À l'heure actuelle, je pourrais vous dire que le taux de rendement de Biocapital joue entre 20 et 24 p. 100 après trois ans.

**Mr. Prud'homme:** As president of Réseau Capital, I don't have information on the rate of return but let's say that Biocapital has a pretty good rate of return in view of its age. After its fourth year of investment, Biocapital is showing a 40% appreciation on its start-up investments. The fund is still too young for us to talk of a rate of return over ten years. In our industry, you have to be patient. It takes between 5 and 7 years for an investment portfolio to pay out dividends. As a statistical rule of thumb, out of ten investments, two or three will result in a loss, five will provide a return between 12 and 15% and two successful businesses will provide 60%, 75% or even 520%, which means that the average rate of return of a fund would be in the order of 20 to 25%. At the present time, I can tell you that the rate of return of Biocapital, after three years, lies between 20 and 24%.

**M. Discepola (Vaudreuil):** Monsieur Prud'homme, bienvenue à Ottawa, le Réseau Capitale nationale.

**Mr. Discepola (Vaudreuil):** Mr. Prud'homme, welcome to Ottawa, the National Capital Network.



[Text]

[Translation]

• 1010

Ma question aura deux volets.

On dirait que l'investissement et la fiscalité vont de pair. Il y a certaines personnes qui disent que différents incitatifs devraient être accordés. D'autres disent que les RÉER, les régimes enregistrés d'épargne-retraite, devraient pouvoir être investis. Au Québec, depuis huit ans, on a le Régime d'épargne-actions qui comporte différents critères d'admissibilité, selon la viabilité de l'entreprise.

Pouvez-vous partager avec nous votre expérience du RÉA au Québec? Ce programme a été très bien accueilli au Québec. Comment se fait-il que les autres provinces ne se soient pas inspirées de ce modèle? Croyez-vous que des incitatifs fiscaux sont nécessaires pour les opérations des fonds régionaux comme ceux qu'on trouve au Québec?

**M. Prud'homme:** Le RÉA est un programme qui a très bien fonctionné. Il a atteint son apogée en 1987-1988. Il y a eu un refroidissement après octobre 1987. Les gens sont plus prudents. Le RÉA favorisait la capitalisation ou la première offre publique d'actions, et même les deuxième et troisièmes rondes d'offre publique d'actions, et le taux du crédit d'impôt était différent selon la nature de l'entreprise.

On a oublié, parallèlement au RÉA, de former les gens, de leur faire comprendre que la bourse n'est pas seulement un crédit d'impôt. Il y a aussi les aléas du marché. Si on avait mieux préparé les gens, le choc aurait peut-être été moins important pour les petits investisseurs. On a vu que cela a connu un ralentissement par la suite, bien que ces dernières années, les émissions aient quand même été assez intéressantes.

Pourquoi les autres provinces n'ont-elles pas emboîté le pas? Je n'ai aucune idée de l'impact que cela aurait pu avoir.

**M. Discepola:** Croyez-vous que le gouvernement fédéral devrait revitaliser ce programme?

**M. Prud'homme:** Le gouvernement devrait sûrement appuyer des démarches dans ce sens pour intéresser davantage les consommateurs à investir dans les entreprises au Québec et ailleurs au Canada.

**M. Discepola:** Dans votre présentation, à la page 11, vous dites que le gouvernement fédéral—je ne sais pas si vous pensez aussi au gouvernement provincial—ne devrait plus établir de nouvelles structures d'investissement. Vous savez que dans notre fameux Livre rouge, on mettait de l'avant un programme de fonds d'investissement canadien. Comment le gouvernement fédéral pourrait-il s'inspirer du modèle québécois de la société régionale de développement?

**M. Prud'homme:** J'ai parlé du fédéral, parce que les deux dernières interventions majeures du gouvernement du Québec au niveau de la capitalisation des entreprises se sont faites en appuyant les structures déjà en place. Je vous parle d'un programme offrant une subvention totalisant 700 000\$ sur quatre ans lorsqu'on met une société régionale sur pied. Cela permet à cette société d'engager des ressources supplémentaires pour travailler avec les entrepreneurs.

La deuxième intervention majeure portait sur le soutien apporté à la création et à la mise sur pied des SOLIDE. Pour différentes régions du Québec, pour les 94 MRC qui existent au Québec, il y a des possibilités de subventions qui varient de

My question will be two-fold.

It is as if investment and taxation go hand-in-hand. Some people say that various incentives should be offered. Others say that it should be possible to invest the funds accumulated in RRSPs, Registered Retired Savings Plans. In Quebec, for the past eight years, we have had the Stock Savings Plan for which various eligibility criteria have been established, depending on the company's viability.

Could you share with us your experience with the Stock Savings Plan in Quebec? The program was very well received in Quebec. How do you explain that the other provinces haven't followed suit? Do you believe that tax incentives are necessary for the operations of regional funds such as those that exist in Quebec?

**Mr. Prud'homme:** The QSSP is a program that has worked very well. It peaked in 1987-88. There was a cooling-off after October 1987. People are more careful. The Plan supported market capitalization or first public offerings, and even second and third public offerings, and the share-purchase tax credit varied in accordance with the nature of the company.

What we forgot to do, parallel with the establishment of the Stock Savings Plan, was to educate people, help them understand that the stock market isn't simply a matter of tax credits. There are also many ups and downs. Had we prepared people better, the shock wouldn't have been as great for small investors. As I was saying, there was a cooling-off period, but over the past few years, offerings have nevertheless been quite good.

Why haven't the other provinces done the same? I have no idea of the impact that could have had.

**Mr. Discepola:** Do you believe that the federal government should revitalize this program?

**Mr. Prud'homme:** The government should certainly support initiatives aimed at encouraging consumers to invest in companies in Quebec and elsewhere in Canada.

**Mr. Discepola:** You say on page 11 of your brief that the federal government—and I don't know if you're also thinking of the provincial level—must refrain from setting up new investment structures. You must be aware that in our famous Red Book we talked about a Canadian Investment Fund Program. How could the federal government go about using Quebec's regional development fund as a model?

**Mr. Prud'homme:** I mentioned the federal government because the last two major interventions of the Quebec government in the area of private sector capitalization supported existing structures. I am speaking here of a program offering a grant totalling \$700,000 over four years for the setting up of a regional fund. This enables the fund to obtain additional resources to work with entrepreneurs.

The second major move was to support the creation and development of local job development investments funds, called SOLIDE funds. For various Quebec regions, for the 94 regional county municipalities that exist in Quebec, the grants that are



[Texte]

100 000\$ et 150 000\$. Je suppose que le barème est le taux de chômage ou le fait qu'une MRC soit riche, défavorisée ou plus défavorisée. Je ne connais pas le barème exact sur lequel on se base pour déterminer les montants, mais dans le plan de relance qui a été lancé en décembre, le gouvernement du Québec a appuyé les structures qui sont déjà là pour accélérer le développement.

[Traduction]

available vary between \$100,000 and \$150,000. I imagine that the criterion is the unemployment rate or whether an RCM is rich or badly off. I'm not familiar however, with the exact scale that is used to determine the amounts, but in the case of the recovery plan that was launched last December, the Quebec government supported the structures that were already there to accelerate development.

• 1015

**M. Discepola:** Pourquoi seriez-vous contre l'établissement d'un fonds d'investissement pancanadien? Les structures sont déjà en place au Québec. On n'aurait qu'à transférer les fonds à ces organismes.

**M. Prud'homme:** Je ne connais pas encore la mission de ce fonds, si ce n'est qu'il doit être un fonds d'investissement, mais cela va ajouter à ce qui existe déjà. Au niveau de certaines autres provinces du Canada, cela représenterait peut-être une nouvelle source de financement ou un accès plus facile au capital de risque, tandis qu'au Québec, il y a tout un réseau qui existe. Il y a un travail d'équipe entre les institutions pour aider les jeunes entreprises et les entreprises technologiques. Prenons Technocap Inc.; encore là, on se retrouve avec 10 partenaires différents qui ont financé ce fonds.

Il ne faut pas ajouter de la confusion et de la... Je ne dirai pas «de la saine concurrence» parce qu'on accepte la saine concurrence. Un jour, on peut est assis ensemble pour un fonds. Le lendemain, on peut être face à face au niveau d'un investissement. Ce n'est pas à ce niveau-là. Si on veut atteindre l'efficacité avec l'argent investi, il faut s'appuyer sur les structures qui sont là.

**M. Discepola:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Pour poursuivre dans cette veine, le fonds d'investissement canadien dont on parle aurait pour but d'investir dans des fonds spécialisés en bénéficiant du *leverage* de l'argent du fédéral. Si le fédéral devait appuyer les structures déjà en place au Québec, comment verriez-vous le fonds d'investissement canadien par rapport aux fonds qui sont déjà en place au Québec? Si je ne me trompe pas, le gouvernement fédéral, par le biais du Bureau fédéral de développement régional, souscrit 8 p. 100 de la capitalisation d'Innovatech. Ce serait un moyen d'ajouter un peu des sous du fédéral. Comment voyez-vous cela?

**M. Prud'homme:** Si le but du fonds d'investissement canadien était effectivement d'investir dans des fonds spécialisés ou autres, cela irait dans le sens de la recommandation que nous faisons tout à l'heure, c'est-à-dire d'injecter des capitaux dans les fonds déjà existants. Je ne pense pas qu'il y aurait alors de problèmes. Les partenaires sont très ouverts à de nouveaux investisseurs. Je ne pense qu'il y aurait de problèmes si on acceptait d'investir au même titre et aux mêmes conditions qu'on l'a fait au niveau de la Société régionale d'investissement de la Gaspésie. Le gouvernement fédéral, par le biais de la Corporation de développement économique Gaspésie—Les Îles, a investi directement dans la Société régionale d'investissement 2 millions de dollars, et il l'a fait aux mêmes conditions et avec le même niveau de risque que tous les partenaires financiers.

**Mr. Discepola:** Why would you be against the creation of a pan-Canadian investment fund? The structures are already in place in Quebec. The only thing that would have to be done would be to transfer the funds to these organizations.

**Mr. Prud'homme:** I am not yet familiar with the mission of this fund, apart from the fact that it is to be an investment fund, and that it will be added on to what is already in place. For some Canadian provinces, it might represent a new source of financing or easier access to venture capital, but in Quebec, there is already a whole network in place. Institutions are already working as teams to help young businesses and technology-based companies. Take Technocap, for example. Ten partners got together to finance that fund.

We mustn't add to the confusion and the... I wouldn't say "healthy competition" because we accept healthy competition. One day, we can sit down together on behalf of a particular fund. The next day, we can be opposite each other regarding an investment. It isn't at that level. If we want efficiency for the money invested, we must rely on the structures that are already in place.

**Mr. Discepola:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** To pursue the same line of questioning, the purpose of the Canadian investment fund we're discussing would be to invest in specialized funds using the leverage offered by federal money. If the federal government were to support the structures already in place in Quebec, how would you envisage the Canadian investment fund vis-à-vis the existing funds in Quebec? If I'm not mistaken, the federal government, through the Federal Office of Regional Development, accounts for 8% of Innovatech's capitalization. It would be a way to inject some federal funds. How do you see that?

**Mr. Prud'homme:** If the purpose of the Canadian investment fund were indeed to invest in specialized or other funds, that would fit in perfectly with the recommendation we made earlier, namely that capital should be invested through existing funds. If that were the case, I wouldn't foresee any problems. The partners are always very open to new investors. I don't think there would be problems if the federal government agreed to invest to the same degree and under the same conditions as was done in the case of the Société régionale d'investissement de la Gaspésie. The federal government, through the Corporation de développement économique Gaspésie—Les Îles, invested two million dollars directly in the Société régionale d'investissements, and it did so under the same conditions and with the same level of risk as all the other financial partners involved.



[Text]

L'intervention du gouvernement fédéral peut se faire facilement par le biais des structures qui existent. Si, au niveau canadien, il y a des types de fonds spécialisés qui n'existent pas et qu'on voudrait mettre sur pied au Québec, je pense que les partenaires financiers seraient aussi. . .

**Le président:** Quelle serait la meilleure façon d'utiliser l'argent du fédéral? Est-ce que ce serait en fournissant du capital de risque, peut-être en partenariat avec d'autres investisseurs, ou si ce serait plutôt en appuyant le fonctionnement des entreprises, de la même façon que le gouvernement du Québec offre une subvention de fonctionnement? Où est le plus grand besoin?

**M. Prud'homme:** Le plus grand besoin, c'est l'appui au fonctionnement. C'est l'ajout de ressources spécialisées et techniques pour appuyer sur le terrain les entrepreneurs et les entreprises afin de les aider à traverser des phases difficiles qu'il est essentiel de traverser. À ce moment-là, le taux de mortalité de nos entreprises serait peut-être diminué.

• 1020

**Le président:** Selon vous, le fédéral pourrait-il jouer un rôle complémentaire à celui des provinces à cet égard? Si le fédéral disait qu'il était prêt à payer la moitié de la facture de la subvention de fonctionnement, j'imagine que le gouvernement du Québec accueillerait bien cela.

**M. Prud'homme:** Je ne le sais pas. Je ne suis pas au Parlement. J'imagine qu'il accueillerait bien cela, puisque que pour un certain programme, c'est déjà en application.

**Le président:** Monsieur Nunez, s'il vous plaît.

**M. Nunez:** D'abord, je vous félicite pour votre exposé.

Vous dites à la page 11 de votre présentation que les entreprises que vous regroupez ont une vocation exportatrice. Je suis même étonné de voir que les exportations ont augmenté en moyenne à un taux annuel composé de 53 p. 100. C'est énorme et c'est très bien. Pouvez-vous nous donner des explications là-dessus?

**M. Prud'homme:** Ces statistiques portent sur les PME dans lesquelles une société de capital de risque qui a investi. Ce sont les statistiques qui sont ressorties sur l'ensemble canadien.

Je pense que cela est attribuable au rôle qu'on joue dans l'entreprise. On aide l'entrepreneur dans ses projets de développement. On ne s'occupe pas de la gestion de tous les jours, mais on est un peu sa conscience face au développement. Je ne dirais pas qu'on le pousse outre mesure, mais on lui suggère des formes de développement pour son entreprise et souvent on l'aide ou on trouve les gens qui vont pouvoir réaliser ces projets pour l'entreprise. Par conséquent, les entrepreneurs peuvent se consacrer davantage à la bonne gestion de l'entreprise. L'investisseur devient un stimulant pour l'entreprise.

**M. Nunez:** Au Québec, quels produits exporte-t-on surtout et vers quels pays?

**M. Prud'homme:** De mémoire, le plus gros marché d'exportation du Québec est aux États-Unis. Je n'ai pas les pourcentages en mémoire, mais. . .

[Translation]

The federal government's participation can be easily fitted into the existing structures. If, at the national level, there are certain types of specialized funds that do not exist and that people would like to see set up in Quebec, then I believe the financial partners would also—

**The Chairman:** What would the best use of the federal government money be? Would it be to supply the venture capital, perhaps in partnership with other investors, or would it rather be to support company operations, similar to what the Quebec government does with its operating subsidies? Where is the need the greatest?

**Mr. Prud'homme:** The greatest need is in the area of operating support: what is needed are the specialized and technical resources to support entrepreneurs and companies in the field and help them come through the difficult phases they have to go through. With that kind of help, the mortality rate of our companies might drop off.

**The Chairman:** In your opinion, could the federal government play a complementary role to that of the provinces in this area? If the federal government said it was ready to pay half of operating subsidies, my guess is that the Quebec government would welcome that quite heartily.

**Mr. Prud'homme:** I don't know. I'm not in Parliament. I imagine it would welcome it quite heartily, because for one program in particular, such an arrangement is already in place.

**The Chairman:** Mr. Nunez, please.

**Mr. Nunez:** I would first like to congratulate you on your presentation.

You state on page 11 of your brief that the companies you represent tend to export. I'm surprised to see that exports have increased, on average, by an annual compound rate of 53%. That is enormous, and it's wonderful. Could you explain that to us?

**Mr. Prud'homme:** The statistics cover small and medium-sized companies in which venture capital funds have invested. These statistics are for the whole of Canada.

I believe this situation is attributable to the role we play with private enterprise. We help entrepreneurs with their development projects. We don't deal with everyday management, but we are in a sense an entrepreneur's conscience vis-à-vis development. I wouldn't say that we push him or her on, but we give him or her suggestions concerning development patterns and we often help him or her or we find people who will be able to carry out the various projects the company is considering. Entrepreneurs are thus better able to devote themselves to the good management of their company. The investor stimulates the company.

**Mr. Nunez:** What products does Quebec export and to which countries?

**Mr. Prud'homme:** If my memory serves me, Quebec's largest export market is the United States. I don't know the percentages offhand, but—



[Texte]

**M. Nunez:** Est-ce que l'ALÉNA a contribué à cette augmentation des exportations?

**M. Prud'homme:** On l'espère, parce que l'an passé, Réseau Capital a organisé une séance d'échanges entre le Mexique et le Québec pour qu'on puisse se connaître mutuellement en vue de la mise en oeuvre de l'ALÉNA.

**M. Nunez:** Merci.

**M. Péloquin:** Dans votre graphique 2, on voit que 26 p. 100 des investissements sont consacrés à la technologie au Québec. Dans le reste du Canada, sans le Québec, il y a 64 p. 100 d'investissements à ce niveau. Pouvez-vous expliquer cette différence? Est-ce parce que les fonds consentis sont placés différemment au Québec? Comment expliquez-vous cette différence?

**M. Prud'homme:** Faites-vous allusion au graphique 3 ou à une autre statistique que vous avez obtenue?

**M. Péloquin:** À une autre statistique.

**M. Prud'homme:** De Mary Macdonald probablement. Je n'ai pas analysé la structure. Je ne sais pas à quelle étude vous vous référez, mais il me semblait qu'au niveau technologique, il y avait quand même une certaine différence en termes de poids. Le Québec n'a pas de tradition importante en termes d'investissement dans la technologie ou dans la matière grise. Ce n'est que depuis environ cinq ans qu'on parle davantage de technologie au Québec. Cela fait trois ou quatre ans que les institutions ou les investisseurs importants au Québec se sont dotés d'équipes ou d'outils pour intervenir au niveau de la technologie au Québec. Cela peut expliquer une partie de l'écart entre les 26 p. 100 au Québec et les 64 p. 100 dans le reste du Canada. Il me semblait que cet écart n'était pas aussi large, mais je ne constaterai pas ce que vous dites.

• 1025

**Mr. Murray (Lanark—Carleton):** Mr. Prud'homme, frankly, I'm surprised at your recommendations to the federal government. You've already touched on the recommendation that we not set up new structures, but if you look at the recommendations following that, they all involve an expenditure of taxpayers' dollars.

For example, you're asking the federal government to inject capital into existing funds. You're asking for federal grants to help the funds take on additional human resources, and also you're asking for a capitalization tax credit from the federal government similar to that which exists in Quebec.

I've always thought that venture capitalists were risk-takers by nature and not necessarily eager to encourage government intervention in the economy or programs that would cost the taxpayers money. We've already heard that there appear to be adequate pools of capital. At least that's the information from some of the witnesses. We have heard Denzil Doyle mentioned a couple of times this morning.

Have you any comments on the problem, as I see it, of venture capitalists looking for taxpayers' dollars to be pumped into the system when apparently there are already adequate pools of capital out there, and perhaps the mechanism that's needed is more of a tax incentive for individual investors to get involved in venture capital?

[Traduction]

**Mr. Nunez:** Has the North American Free Trade Agreement contributed to this increase in exports?

**Mr. Prud'homme:** We would hope so, because last year Réseau Capital organized a series of exchanges between Mexico and Quebec so that we could get to know each other and be better prepared for NAFTA.

**Mr. Nunez:** Thank you.

**Mr. Péloquin:** Your second graph shows that 26% of investments in Quebec go into technology. For the rest of Canada, excluding Quebec, the total for technology is 64%. Could you explain that difference to us? Is it because funds are invested differently in Quebec? How do you explain the difference?

**Mr. Prud'homme:** Are you talking about the third graph or another statistic you have obtained?

**Mr. Péloquin:** Another statistic.

**Mr. Prud'homme:** From Mary Macdonald most probably. I haven't analyzed the structure. I don't know to what study you are referring, but it seems that as far as technology is concerned, there is quite a difference in relative importance. Quebec doesn't have a long tradition as far as investing in technology or grey matter is concerned. We've only been talking more about technology in Quebec for the past five years. Institutions and major investors in Quebec only acquired teams or tools to intervene in the area of technology in Quebec three or four years ago. That might explain part of this spread between 26% in Quebec and 64% in the rest of Canada. I had the impression that the difference wasn't that great, but I'm not going to question your figures.

**M. Murray (Lanark—Carleton):** Monsieur Prud'homme, franchement, je suis surpris par vos recommandations au gouvernement fédéral. Vous avez déjà parlé de votre recommandation de ne pas créer de nouvelles structures, mais si l'on regarde les recommandations suivantes, on voit que toutes supposent des dépenses de fonds publics.

Par exemple, vous demandiez au gouvernement fédéral d'injecter des capitaux dans les fonds existants. Vous demandez des subventions fédérales pour aider les fonds à embaucher des ressources humaines additionnelles, et vous demandez également un crédit d'impôt à la capitalisation similaire à celui qui existe au Québec.

J'ai toujours pensé que les bailleurs de capitaux—risque aimaient prendre des risques par nature et n'étaient pas nécessairement adeptes de l'intervention de l'État dans l'économie ou de programmes qui coûteraient de l'argent aux contribuables. On nous a déjà indiqué que les capitaux existants sont suffisants. Du moins c'est ce que nous ont dit certains des témoins. On a prononcé à plusieurs reprises ce matin le nom de Denzil Doyle.

Je vois une contradiction dans le fait que des bailleurs de capitaux—risque se tourment vers le contribuable pour injecter davantage de fonds dans le système, alors que l'on nous dit que la masse des capitaux disponibles est déjà suffisante. Peut-être le mécanisme approprié serait-il un allègement fiscal pour inciter davantage d'investisseurs individuels à avancer des capitaux—risque. Qu'en pensez-vous?



*[Text]*

**M. Prud'homme:** En effet, les gens de capital de risque sont des gens qui sont habitués à prendre des risques. C'est lorsqu'on leur demande de prendre un niveau de risque supérieur à la moyenne qu'il faut leur donner des incitatifs. On peut fournir une partie des capitaux qui ne sont pas leurs capitaux propres pour investir dans le projet en question. Lorsqu'on investit dans des programmes plus spécifiques en termes de démarrage d'entreprises, il faut non seulement des ressources financières, mais un appui technique de tous les instants au niveau des entrepreneurs. Les sociétés de capital de risque ne sont pas naturellement portées à cela. Le Fonds de solidarité fait beaucoup d'efforts dans ce sens, mais il ne peut pas combler à lui seul tous les besoins de fonds et surtout tous les besoins en ressources techniques.

C'est là qu'on demande une intervention du gouvernement. Si le gouvernement veut intervenir dans ce secteur, on lui suggère d'appuyer les structures en place s'il veut que l'industrie du capital de risque prenne un peu plus de risques au niveau de ses investissements ou de ses interventions. L'industrie du capital de risque peut aller jusqu'à un certain niveau de risque. Au-delà de cela, il faut qu'il y ait des mesures incitatives ou un soutien.

Je reviens aux sociétés régionales d'investissement et aux petits fonds. Paradoxalement, plus l'investissement est petit, plus les coûts de gestion sont élevés pour la société qui a fait l'investissement. Si vous faites un investissement de 50 000\$ dans une entreprise en démarrage, comme professionnel, vous allez passer autant de temps, sinon plus, à appuyer et suivre cet investissement qu'à appuyer et suivre un investissement de 2 ou 3 millions de dollars dans une entreprise qui est en phase de développement et qui possède une équipe de gestion pour entourer l'entrepreneur. À ce moment-là, notre intervention va se limiter à siéger au conseil d'administration, à apporter un appui technique, à trouver des idées. On n'ira pas passer un ou deux jours par mois ou par semaine dans cette entreprise pour aider l'entrepreneur. Dans une entreprise en démarrage, c'est souvent ce qui arrive. On va passer une journée entière à travailler avec l'entrepreneur dans son entreprise.

Je pense qu'au niveau des institutions financières et des institutions de capital de risque, on est prêt à investir dans ce développement industriel et dans la création d'emplois. On est prêt à prendre un certain niveau de risque et on est prêt à mettre en commun un certain niveau de ressources humaines ou de ressources financières qui seront disponibles pour la gestion de ces fonds, mais au-delà de cela, il n'est pas rentable pour qui que ce soit de faire ce développement.

• 1030

**Mr. Murray:** Perhaps what we're really talking about is not so much venture capital, but rather what Mr. Dionne referred to as development capital. It seems to be different. It's something in between venture capital and other forms of financing, because venture capitalists normally expect to lose on a certain number of their investments and win big on others.

Perhaps it's a question of a different type of program to address a different need. Do you think that's a fair comment?

*[Translation]*

**Mr. Prud'homme:** Yes indeed, venture capitalists are used to taking risks. It is when they are required to bear higher-than-average risk that they need incentives. The equity capital they are investing in a given project could be complemented from other sources. Once you start investing specifically in business start-ups, it takes not only financial resources but also round-the-clock technical support to the entrepreneurs. This is not a natural role for venture capital funds. The Fonds de solidarité does a lot in this regard, but it cannot by itself meet all funding needs and especially not all technical resource needs.

This is where we are looking to the government. If the government wants to assist this sector, we suggest that it should support existing structures if it wants the venture capital industry to take on more risks through its investments or its support. The venture capital industry can go up to a certain level of risk. Beyond that it requires incentives or assistance.

Let us just go back to regional investment funds and small funds. Ironically, the smaller the investment, the heavier the management costs for the Fund. If you invest \$50,000 in a new business, as a professional you are going to spend as much time, if not more, supporting and monitoring this investment than you would with a two or three million dollar investment in an expanding business that already has a management team in place. In such cases, our intervention will be limited to sitting on the board of directors, providing technical support and looking for ideas. We won't be spending one or two days a month or a week in this business to help the owner. And that is often what we have to do with a new business. We will spend a whole day working with the entrepreneur on the premises.

I believe that financial institutions and venture capital companies are willing to invest in industrial development and job creation. We are ready to accept a certain level of risk and willing to provide a certain level of human or financial resources towards the management of these investments, but beyond it is not profitable for anyone to provide that kind of development assistance.

**M. Murray:** Finalement, nous parlons peut-être moins de capitaux-risque que de ce que M. Dionne appelait les capitaux destinés au développement. Il semble y avoir une différence entre les deux. C'est un peu à mi-chemin entre le capital-risque et d'autres formes de financement, puisque les sociétés financières d'innovation s'attendent normalement à ce que certains investissements leur fassent essuyer des pertes, alors que d'autres vont leur rapporter gros.

Il s'agit peut-être de prévoir un programme différent pour répondre à des besoins différents. Qu'en pensez-vous?



[Texte]

**M. Prud'homme:** Oui, vous avez tout à fait raison. Plus on s'adresse à de petites entreprises, plus on veut avoir de fonds pour appuyer la création d'entreprises. En effet, on devrait parler de capital de développement au lieu de capital de risque.

**Le président:** Monsieur Prud'homme, qu'est-ce qui a stimulé la création des sociétés régionales d'investissement au Québec? Quels facteurs ont été à l'origine de la création de ces sociétés?

**M. Prud'homme:** Lorsqu'on fait du capital de risque, on sait qu'on doit être près des entrepreneurs et qu'on doit travailler avec eux de façon étroite. Comme je le disais tout à l'heure, plus l'entreprise est petite, plus le besoin d'intervention est fréquent et marqué dans l'entreprise. Il s'agissait donc de rapprocher les gestionnaires des entrepreneurs.

On avait aussi observé qu'il y avait une certaine réticence de la part des entreprises, surtout des petites entreprises dont les besoins de financement se situent en moyenne à 200 000\$ ou 250 000\$, à faire affaire avec les grosses institutions, qui sont souvent froides et anonymes. Donc, il y avait un souci de rapprocher le capital et les entrepreneurs des gens.

Le deuxième but était de développer dans les régions du Québec une expertise en capital de risque, en capital d'investissement ou en capital de développement. On sait que c'est une industrie qui est relativement jeune au Canada, et encore plus jeune au Québec, et on se doit de former des professionnels dans cette industrie.

La première société a vu le jour dans la région de Québec, avec la création de Gestion Capidem en 1988. Les gens d'affaires du milieu voulaient avoir un fonds qu'ils gèreraient eux-mêmes.

Telles ont été les deux principales raisons pour lesquelles les sociétés régionales ont été mises sur pied.

Il y a ensuite toute la notion des pépinières dont M. Dionne vous a parlé tout à l'heure.

**Le président:** Vous parlez de Gestion Capidem à Québec. Peut-on dire que c'est une initiative qui est venue des *grass roots*, comme on dit en anglais?

**M. Prud'homme:** À un moment donné, c'est la Caisse de dépôt et de placement du Québec qui a pris le bâton du pèlerin dans ce dossier, à l'initiative et à la demande de la Chambre de commerce du Québec métropolitain.

**Le président:** À partir de Capidem, on a dit qu'on voulait répéter l'expérience un peu partout.

**M. Prud'homme:** Oui, en effet. En juin 1988, il y a eu Capidem. En septembre 1988, il y a eu l'Estrie. En février 1989, il y a eu la région de Trois-Rivières.

[Traduction]

**Mr. Prud'homme:** Yes, you're absolutely right. The greater one's focus on small business, the greater the need for funds that can support the creation of new businesses. Indeed, we should be talking about development capital, rather than venture capital.

**The Chairman:** Mr. Prud'homme, what exactly has led to the creation of regional investment firms in Quebec? What factors led to their development?

**Mr. Prud'homme:** Well, when you are in the risk capital business, you have to be attentive to entrepreneurs' needs and work with them very closely. As I was mentioning earlier, the smaller the business is, the more frequent and acute is the need for intervention. So it was a question of bringing the managers closer to the entrepreneurs.

We had also noted that there was a certain reluctance on the part of some companies, particularly small firms requiring \$200,000 or \$250,000, on average, to deal with big institutions, which are often seen as distant and anonymous. So there was a desire to bring capital and entrepreneurs in contact with actual people.

The second purpose was to develop expertise in venture capital or development capital at the regional level in Quebec. As we all know, this is a relatively young industry in Canada, and even younger in Quebec and therefore there's a need to train professionals in this area.

The first firm ever to be created in the Quebec region was Capidem, in 1988. Business people in the area wanted to have funding available that they themselves would be responsible for managing.

Those were the two main reasons for creating the regional companies.

There is also the whole notion of "business incubators" that Mr. Dionne referred to earlier.

**The Chairman:** You have mentioned Capidem in the Quebec City area. Would it be fair to say that this was really a grassroots initiative?

**Mr. Prud'homme:** Well, at one point, the Caisse de dépôt et de placement du Québec took up the good fight, at the request of the Chamber of Commerce of Metropolitan Quebec.

**The Chairman:** Based on the experience with Capidem, people decided they wanted to get similar initiatives going in every region of the province.

**Mr. Prud'homme:** Yes, exactly. Capidem opened its doors for the first time in June of 1988. In September of the same year a similar firm was started up in the Eastern Townships, and then in February of 1989 another one, in the Trois-Rivières region.

**Le président:** Une question a été soumise au Comité par Larry Zepf de la région de Kitchener-Waterloo. On appelle cela le *Canadian technology triangle*. Dans cette région, on voudrait créer un fonds régional, mais eux disent qu'ils ont besoin d'un incitatif fiscal pour encourager les investisseurs locaux à y mettre leur argent.

**The Chairman:** A question has been submitted to the Committee by Larry Zepf, from the Kitchener-Waterloo region, which is known as the Canadian technology triangle. People in that region would like to establish a regional fund, but they say they need tax incentives to encourage local investors to put their money into it.



## [Text]

La différence entre le Québec et le reste du Canada, c'est qu'au Québec, il y a de grandes institutions comme la Caisse de dépôt et de placement, le Mouvement Desjardins, la Banque Nationale et le Fonds de solidarité qui ont décidé de souscrire à ce mouvement.

**M. Prud'homme:** En règle générale, les sommes qui proviennent de la région viennent à 90 p. 100 de fonds de pension d'employés municipaux, d'universités ou de compagnies qui sont installées dans la région.

**Le président:** Alors, il s'agit de savoir si, dans les autres régions du Canada, il y a des institutions assez importantes qui pourraient souscrire à la création de telles. . .

**M. Prud'homme:** Oui, et cela est important parce que les institutions apportent souvent un savoir-faire et un réseau d'information et de contacts à ces fonds régionaux. Les institutions n'apportent pas que de l'argent dans les sociétés régionales d'investissement. Elles apportent aussi tout un bagage de connaissances, de réseaux d'information et de savoir-faire qui est important au niveau des sociétés régionales d'investissement.

**Le président:** Dans *Le Devoir* du samedi 19 et du dimanche 20 mars, il y avait un article sur le capital de risque en région intitulé: *Beaucoup d'appelés, mais peu d'élus*. À la fin de l'article, on parlait de votre déception devant le faible engouement des municipalités régionales de comtés pour les SOLIDE. Pourquoi ce faible engouement?

**M. Prud'homme:** C'était un peu pour réveiller les gens qui ont lu l'article. C'est un peu pour susciter une réaction de la part des municipalités régionales de comtés. Deuxièmement, je pense qu'on peut se réjouir, parce qu'il y en a quatre ou cinq qui se sont créées et une douzaine qui sont en voie de l'être. Par contre, comme tout le monde le sait, c'est un peu lent en termes de mise en place, entre le moment où on décide de créer une SOLIDE et le moment de l'ouverture. C'est un peu cela que je déplorais. Également, il n'y en avait que trois à l'époque, mais entre mars et aujourd'hui, on en a eu une douzaine de nouvelles. Donc, le rythme est repris au niveau des SOLIDE.

**Le président:** Quel peut être l'impact éventuel de ces sociétés régionales sur le marché boursier? J'ai lu dernièrement un discours d'un banquier d'une des banques qui possède maintenant une maison de courtage. Il disait que les sommes investies par le biais de la maison de courtage de sa banque étaient énormes par rapport au fonds d'investissement canadien ou aux sommes investies par les gouvernements dans le capital de risque. Est-ce une comparaison un peu injuste, selon vous?

**M. Prud'homme:** Sur le total qui est transigé, il faudra à tout le moins s'interroger sur le total des nouvelles sommes qui sont injectées dans l'économie. Il faudra voir s'il s'agit seulement d'argent qui transige entre deux consommateurs ou deux investisseurs, ou s'il s'agit vraiment d'argent nouveau. Je ne peux pas commenter cette déclaration.

## [Translation]

The difference between Quebec and the rest of Canada is that in Quebec, there are large institutions like the Caisse de dépôt et de placement, the Mouvement Desjardins, the National Bank and the Fonds de solidarité which all decided to get involved in this new initiative.

**Mr. Prud'homme:** As a general rule, 90% of the regional moneys are drawn from pension funds for municipal employees, universities or companies operating in the region.

**The Chairman:** The question is whether there are large enough institutions in other regions of Canada that might be interested in supporting the creation of firms such as this.

**Mr. Prud'homme:** Yes, and their support is important because these institutions often bring not only expertise but a whole network of information and contacts to these regional funds. They don't just provide money to these regional venture capital firms. They provide many other things, such as the knowledge, the information networks and the specific expertise that these investment firms particularly need.

**The Chairman:** In the weekend editions of *Le Devoir* published on Saturday the 19th and Sunday the 20th of March, there was an article on venture capital initiatives in the regions entitled: *Beaucoup d'appelés, mais peu d'élus* (Many are called, but few are chosen). At the end of the article, they talked about your disappointment that regional county municipalities had not shown greater enthusiasm for the SOLIDE funds. Why has there been so little enthusiasm on their part?

**Mr. Prud'homme:** A part of the strategy there was to prompt some sort of reaction from the people who read the article, and particularly the regional county municipalities. Secondly, I really think we should be very pleased with what has been accomplished so far, since four or five firms have already been created and another dozen are in the works. Yet, as everyone knows, the process for putting these companies in place is rather slow, in terms of the amount of time that elapses between the decision to create a SOLIDE and the time it actually opens up for business. I think that was the main criticism I was making. Also, there were only three at the time, but since the month of March, 12 or so new ones have gotten underway. So, as far as the SOLIDE initiatives are concerned, things have picked up again quite a bit.

**The Chairman:** As far as you're concerned, what kind of impact might these regional companies have on the stock market? I recently read a speech by a banker whose bank now owns a brokerage firm. He pointed out that the funds invested by his bank through the brokerage firm were enormous compared with Canadian investment funds or moneys invested by governments in venture capital. Would you say that is an unfair comparison?

**Mr. Prud'homme:** In terms of total transactions, I think one has to at least try to determine the amount of new money that is coming into the economy. One would have to ascertain whether the only source of this money is transactions between two consumers or two investors, or whether it is actually new money. I'm afraid I can't really comment on that statement.



[Texte]

[Traduction]

• 1040

**Le président:** On peut peut-être dire que l'argent investi en bourse va aux compagnies qui sont déjà établies, tandis que l'argent investi par les SOLIDE ou par les fonds régionaux va souvent aux entreprises en phase de démarrage, comme vous avez dit.

**M. Prud'homme:** Il y a un pourcentage de 30 à 40 p. 100 des sommes investies par un fonds régional qui est consacré aux entreprises en démarrage. Donc, dans un fonds de 10 millions de dollars, de trois à quatre millions de dollars sont investis dans des entreprises en démarrage. Il y a quand même six ou sept millions de dollars qui sont investis pour le développement d'entreprises.

**Le président:** Dans votre dernière recommandation, vous avez parlé de mesures incitatives semblables au programme du crédit d'impôt à la capitalisation dont bénéficient les entreprises au Québec. Qu'est-ce que c'est que cela?

**M. Prud'homme:** Le gouvernement du Québec a accrédité des institutions ou des investisseurs. Chaque investisseur doit faire une demande d'accréditation au gouvernement du Québec. Par exemple, pour un investissement de 100 000\$ dans une entreprise sous forme d'actions ordinaires, l'entreprise reçoit un crédit d'impôt de 24 p. 100, à condition que l'obligation demeure pendant au moins cinq ans dans l'entreprise. Si c'est un titre de dette non garanti d'une durée de cinq ans, le crédit d'impôt est de 18 ou 19 p. 100. C'est l'entreprise qui reçoit le crédit d'impôt et non l'entrepreneur ou l'investisseur.

**Le président:** Est-ce que cela existe depuis longtemps?

**M. Prud'homme:** Cela existe depuis 18 à 24 mois.

**Le président:** Et pour ce qui est des retombées ou. . .

**M. Prud'homme:** L'objectif était d'inciter les entreprises à faire appel au capital de risque.

Je pense que le gouvernement n'a pas encore publié de statistiques officielles concernant ce programme-là. Je n'en ai pas vu. Les investisseurs semblent satisfaits, et cela bonifie l'intervention au niveau de l'entreprise.

**Le président:** Un des témoins que nous avons entendus, M. Guy Lapointe de la compagnie GRS International, fait partie du Groupement des entreprises québécoises. Il dit que les PME devraient être autorisées à émettre des actions privilégiées qui seraient remboursables après dix ans et qui leur procureraient un revenu exempté d'impôt. Les banques, disait-il, pourraient acheter ces actions plutôt que de consentir des prêts aux PME. Quel est votre opinion sur ce genre de mécanisme?

**M. Prud'homme:** Au niveau du capital de développement ou du capital de risque, il y a de l'argent disponible, mais l'investisseur, l'institution ou le fonds qui fait du capital de risque ou du capital de développement amène aussi tout l'aspect des ressources humaines. C'est ce mélange d'argent et de ressources ou de compétences qui fait qu'une entreprise peut avoir plus de succès.

Pour l'entrepreneur qui entreprend des projets d'investissement ou de développement et qui va chercher des sommes d'argent, chez le public ou ailleurs, il est important qu'il y ait quelqu'un qui puisse lui poser des questions et lui demander de rendre des comptes.

**The Chairman:** I suppose it would be fair to say that money traded through the stock exchange goes to companies that are already well established, whereas money invested through the SOLIDE firms or through regional funds often goes to companies that are just starting up, as you yourself pointed out.

**Mr. Prud'homme:** Between 30% and 40% of the regional funds' investments are made in start-up companies. So, if we're talking about a \$10 million fund, between \$3 million and \$4 million are being invested in start-up firms. That means something like \$6 million or \$7 million are being invested in company development.

**The Chairman:** In your last recommendation, you spoke of incentives similar to the ones available under the capitalization tax credit program for Quebec businesses. What exactly does it involve?

**Mr. Prud'homme:** The Quebec government has certified specific institutions or investors. Each investor has to formally request certification from the government of Quebec. For instance, for a \$100,000 investment in common shares in a given firm, the latter receives a tax credit of 24%, provided the firm retains the liability for at least five years. If it's a five-year unsecured debt, the tax credit is 18% or 19%. It's the firm that receives the tax credit, rather than the entrepreneur or the investor.

**The Chairman:** Has this been available for quite some time?

**Mr. Prud'homme:** The program has been in place for between 18 and 24 months.

**The Chairman:** And what have the spin-offs been?

**Mr. Prud'homme:** Well, the goal was to encourage businesses to make use of venture capital.

As far as I know, the government has yet to publish any official statistics on the program. I know I haven't seen any. But investors seem to be satisfied, and the program has certainly given a boost to businesses where there has been this kind of intervention.

**The Chairman:** One of the witnesses that we heard from, a Mr. Guy Lapointe from a company called GRS International, is part of the Groupement des entreprises québécoises. He says that small businesses should be authorized to issue preferred shares that would be redeemable after 10 years and would give them access to tax-exempt income. He said banks could purchase these shares rather than having to provide loans to small and medium-sized enterprises. What do you think of this kind of mechanism?

**Mr. Prud'homme:** Well, as far as development or venture capital is concerned, there is money available, but it's important to note that the investor, institution or fund that provides the venture or development capital also brings with it certain benefits in terms of human resources. It is this mix of money, resources and expertise that helps a company become more successful.

If we're talking about an entrepreneur who takes on investment or development projects and then goes out to find financing, public or otherwise, it is important that someone be in a position to question him about his activities and force him to be accountable.

[Text]

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Prud'homme. Vous nous avez apporté une contribution importante. Je vous remercie des commandes que vous allez nous livrer au cours des prochains jours.

**M. Prud'homme:** Cela va me faire plaisir, monsieur le président.

**The Chairman:** May I suggest we suspend the hearing briefly? I understand one of our next witnesses would like to put up a screen for an overhead projector. May I suggest anyway that we suspend the hearing for a minute or two and then come back? Thank you.

• 1044

**The Chairman:** Order, please.

We have the honour of having before us the president of one of Canada's leading labour unions, the Canadian Federation of Labour. Welcome, Mr. McCambly. He's accompanied by the president of Working Ventures Canadian Fund. They're here today to talk to us about the experience of their fund.

Welcome to our committee. Thank you for sending us your presentation in both official languages in advance of the hearing. I would invite you to proceed with your opening remarks.

**Mr. James A. McCambly (President, Canadian Federation of Labour; and Chairman of the Board, Working Ventures Canadian Fund):** Thank you. Mr. Chairman and ladies and gentlemen, it's a pleasure to have the opportunity to come before your committee.

I must say at the outset that I believe your committee has some very, very difficult challenges and important decisions you will need to come down with in terms of recommendations. I believe the Working Ventures Canadian Fund might be able to be helpful and be a major player in finding ways to improve a source of capital for small and medium-sized business in Canada.

As you mentioned, my name is Jim McCambly. I'm president of the Canadian Federation of Labour and also chairman of the board of directors of the Working Ventures Canadian Fund, and Ron Begg is the president and principal manager of the fund.

The Working Ventures Canadian Fund is the first national labour-sponsored fund in Canada. I think it is also important that it is set up under federal legislation. Generally speaking, we need to get commitments from participating provinces, and in some cases, Ontario in particular, major provincial legislation was also enacted.

The first objective of the Canadian Federation of Labour was to be able to create a pool of capital where average working Canadians throughout Canada could be involved in the support of business and to be able to do some of those things that are important to labour, one of which is job creation. Small and medium-sized businesses, as you know, create some 90% of new jobs and new employment opportunities.

[Translation]

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Prud'homme. You have made a significant contribution to the Committee's work. I want to thank you for the orders you'll be filling for us over the next few days.

**Mr. Prud'homme:** It's a pleasure, Mr. Chairman.

**Le président:** Pourrais-je proposer que le Comité suspende ses travaux quelques minutes? Je crois comprendre que le témoin suivant voudrait mettre en place un écran pour nous montrer des diapositives. Je propose donc que le Comité suspende ses travaux pendant une ou deux minutes. D'accord? Merci.

**Le président:** Nous reprenons la séance.

Nous avons l'honneur de recevoir le président de l'un des principaux syndicats canadiens, la Fédération canadienne des travailleurs, M. McCambly, auquel je souhaite la bienvenue. Il est accompagné du président du Fonds de relance canadien. Ils comparaissent aujourd'hui pour nous expliquer en quoi consiste leur fonds.

Soyez les bienvenus, messieurs. Merci de nous avoir fait parvenir à l'avance votre mémoire dans les deux langues officielles. Je vous invite à nous présenter votre allocution liminaire.

**M. James A. McCambly (président, Fédération canadienne des travailleurs, et président du conseil d'administration, Fonds de relance canadien):** Monsieur le président, mesdames et messieurs, je suis très heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant votre comité.

Je dois dire tout d'abord que, à mon avis, votre comité a une tâche énorme à assumer et qu'il devra prendre des décisions importantes au moment de formuler ses recommandations. Je pense que le Fonds de relance canadien pourra être utile à vos délibérations et vous aider à trouver des moyens d'améliorer l'accès des PME au capital au Canada.

Comme vous l'avez signalé, je m'appelle Jim McCambly. Je suis président de la Fédération canadienne des travailleurs et président du conseil d'administration du Fonds de relance canadien. Mon collègue, Ron Begg, est le président et gestionnaire principal du fonds.

Le Fonds de relance canadien est la première compagnie de capital-risque parrainée par la Fédération canadienne des travailleurs. Autre élément important, le fonds a été créé aux termes de la législation fédérale. De façon générale, nous cherchons à obtenir des engagements de la part des provinces participantes, et certaines d'entre elles, notamment l'Ontario, ont même adopté une loi importante à ce sujet.

Le premier objectif de la Fédération canadienne des travailleurs est d'aider à la création d'un fonds commun de capitaux grâce auquel les travailleurs à revenu moyen de tout le pays peuvent participer au soutien des entreprises et être en mesure de prendre certaines initiatives importantes pour les travailleurs, notamment la création d'emplois. Comme vous le savez, les PME créent près de 90 p. 100 des nouveaux emplois et des nouvelles possibilités d'emploi.

• 1055



[Texte]

So these areas of investment in business have been areas that average workers have not been able to be involved in. They simply were not able to pool their resources and to have the investment expertise.

We have expanded the national fund and have participation now in five provinces for matching tax credits, and in turn, we commit to reinvest back into those provinces. The provinces that are on-side are Saskatchewan, Ontario, New Brunswick, Prince Edward Island, and Nova Scotia.

I'm going to take a moment to speak in general terms about the Canadian Federation of Labour being the sponsor and then, in terms of the details, turn it over to president Begg.

It has taken us 10 years since the concept of putting this fund together to reach the point where we now have nearly \$300 million to invest in these small and medium-sized businesses.

I think it's important for you to know that we wanted to create a national fund for some very specific reasons. At the time, le Fonds de solidarité, whom you've already heard from, had got under way and were delivering a product in the province of Quebec. We have members in every province, territory, and region of Canada. We wanted to be able to serve and service them and to be able to have a fund that could get into every region of Canada in a way that was economically feasible.

[Traduction]

Jusqu'ici, les travailleurs moyens n'ont pas pu investir dans les entreprises. Il leur était impossible de mettre leurs ressources en commun et de savoir comment investir.

Nous avons élargi le fonds national et avons pris des participations dans cinq provinces pour obtenir des crédits d'impôt de contrepartie et, en échange, nous nous sommes engagés à réinvestir dans les mêmes provinces. Celles qui participent à notre projet sont la Saskatchewan, l'Ontario, le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard et la Nouvelle-Écosse.

Je voudrais pendant un instant vous présenter dans les grandes lignes le rôle que joue la Fédération canadienne des travailleurs pour parrainer notre fonds et, ensuite, je donnerai la parole au président Begg, qui vous fournira plus de détails.

Il nous a fallu 10 ans depuis la création du fonds pour en arriver à la situation actuelle, où nous avons près de 300 millions de dollars à investir dans les PME.

Il importe que vous sachiez que nous voulions créer un fonds national pour des raisons très précises. À l'époque, le Fonds de solidarité, dont vous avez déjà entendu le représentant, existait déjà et offrait un produit à la province de Québec. Nous avons des membres dans toutes les provinces, dans les territoires et dans toutes les régions du pays. Nous voulions être à même de les desservir et de gérer un fonds qui soit accessible à toutes les régions du Canada, et ce, de façon rentable.

• 1100

It seemed to us it was difficult, if not impossible, to have a provincial fund in provinces where the population was relatively small. It was probably quite possible in Quebec, where the population is large, in Ontario, and maybe in British Columbia. However, many other provinces would not be able to have their own fund and make it feasible because of the very major overhead cost in having thousands of shareholders who need report servicing with investments of \$5,000 or less.

Also, it has been our belief that it would be important to get as many people in the population as possible aware and involved in equity investment. They should know what the real issue is so they are prepared to support the growth of Canada and the promotion of businesses with growth potential. However, it is impossible, or had been generally impossible, for workers to have investment expertise as if they were millionaires and to be able to pool their resources so they would have larger amounts of investment available to them.

That's what we wanted to be able to do, to make it available in every region of Canada. I think we have done that. We are well on our way. It's not completed. With the details Mr. Begg will give you, we'll will show how we are progressing.

Il nous semblait difficile, voire impossible, d'avoir un fonds provincial dans les provinces faiblement peuplées. C'était sans doute possible au Québec, où la population est importante, ainsi qu'en Ontario, et peut-être en Colombie-Britannique. Toutefois, bon nombre d'autres provinces n'étaient pas en mesure de gérer leur propre fonds de façon rentable, étant donné les frais généraux énormes liés au fait que des milliers d'actionnaires réclamaient des états de leurs placements, bien que ceux-ci soient de 5 000\$ ou moins.

En outre, nous étions convaincus qu'il importait de sensibiliser un maximum de Canadiens et de les faire participer à des investissements en actions. Ils devaient connaître le fond du problème pour être disposés à soutenir la croissance du Canada et les entreprises offrant des possibilités d'expansion. Toutefois, il est impossible — ou du moins il l'a été en général — aux travailleurs de connaître les tenants et les aboutissants des placements comme s'ils étaient des millionnaires et de mettre en commun leurs ressources de façon à être en mesure d'investir des sommes plus importantes.

C'est justement ce que nous voulions faire, pour offrir cette possibilité aux Canadiens dans toutes les régions du pays. Je pense que nous y sommes parvenus. Nous sommes sur la bonne voie, même si nous n'avons pas encore atteint entièrement nos objectifs. M. Begg vous expliquera en détail les progrès réalisés par le Fonds de relance.

## [Text]

I think we're part of the solution. I just want to tell you we're here to work with you to find how to develop further to be able to make proposals and create actions that will deliver the kind of support to small and medium businesses that, in our estimation, is not only a business issue but a labour issue. We want to be part of being able to make that happen.

With that, I'll turn it over to Mr. Begg for some of the details about our fund.

**Mr. Ron Begg (President, Working Ventures Canadian Fund):** Thank you, Jim. Mr. Chairman, members of the committee, thank you for the opportunity to appear here today.

My name is Ron Begg. I'm president of Working Ventures. I'm also a director of the Association of Canadian Venture Capital Companies, but it's in my capacity as president of Working Ventures that I appear here this morning.

Our view is that Working Ventures is a part of the solution and can be an increasingly important part of the solution this committee is seeking, with respect not only to improved access to financing but improved access to true risk capital. That's an important distinction that I hope to make this morning.

Monsieur le président, membres du Comité, je m'excuse de ne pas connaître le français. Je vous assure qu'il vaudra mieux pour vous et moi que je fasse ma présentation en anglais. Dans le matériel que nous avons envoyé au Comité il y a quelques jours, il y a une version française de notre mémoire.

Mr. Chairman, here is the first point I would like to make this morning. While Working Ventures operates very much like an equity mutual fund with respect to our capital-raising activities, we are very much like a true venture capital company when we invest in small and medium-sized businesses.

As a venture capital company, we have an appetite for risk. I know a number of senior lenders have appeared before this committee over the past few weeks and have mentioned loss ratio targets in the order of 1% to 2%.

At Working Ventures we can accept risks at two to twenty times that level, or 20%. In fact, the rule of thumb in the venture capital industry is that two out of every ten investments may well fail. We expect to survive and get our money back on behalf of our shareholders with six of them, but we're really in business for the two out of ten winners that have the potential to grow dramatically.

Working Ventures, as the first national labour-sponsored fund, has really been breaking new ground on a number of fronts simultaneously. This concept is new not only to the labour movement but to securities commission regulators, provincial governments, the investment industry, owner-managers of small companies, and in fact to the investment public necessary to make this work.

## [Translation]

Je pense que nous pouvons participer à la solution. Je tiens simplement à vous dire que nous sommes ici pour collaborer avec vous à la recherche de solutions, pour faire des propositions et prendre des mesures qui permettront d'offrir le financement voulu aux PME, ce qui, à notre avis, n'est pas une question qui touche uniquement l'entreprise, mais également les travailleurs. Nous voulons participer au processus qui nous permettra d'en arriver là.

Sur ce, je donne la parole à M. Begg, qui va vous donner plus de détails au sujet de notre fonds.

**M. Ron Begg (président, Fonds de relance canadien):** Merci, Jim. Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, merci de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui.

Je m'appelle Ron Begg et je suis président du Fonds de relance. Je suis également administrateur de l'Association des compagnies canadiennes de capital-risque, mais je comparais ce matin en ma qualité de président du Fonds de relance.

À notre avis, le Fonds de relance a un rôle à jouer et peut contribuer de façon croissante à la solution que recherche votre comité en ce qui a trait non seulement à une meilleure accessibilité au financement, mais également au véritable capital-risque. Il y a une importante distinction à faire entre les deux, et j'espère vous la faire comprendre ce matin.

Mr. Chair, members of the committee, I apologize for not knowing the French language. I can assure you that it will be better both for you and for me if I make my presentation in English. In the material that we forwarded to the committee a few days ago, there is a French version of our brief.

Monsieur le président, voilà le premier point que j'aimerais vous présenter ce matin. Le Fonds de relance fonctionne largement comme un fonds commun de placement lors de la collection des capitaux, mais il ressemble beaucoup à une société de capital-risque lorsque nous investissons dans les petites et moyennes entreprises.

En tant que société de capital-risque, le Fonds de relance possède un appétit pour le risque. Je sais qu'un certain nombre de prêteurs plus anciens ont comparu devant le comité ces dernières semaines et ont parlé d'objectifs de taux de perte sur prêts de l'ordre de 1 à 2 p. 100.

Au Fonds de relance, nous sommes prêts à accepter des risques qui sont de deux à vingt fois plus élevés, soit 20 p. 100. En fait, la règle habituelle dans l'industrie du capital-risque est de prévoir que deux investissements sur dix risquent d'échouer. Nous espérons nous tirer d'affaire et récupérer notre mise pour le compte de nos actionnaires dans six cas sur dix, mais en fait nous sommes vraiment en affaires pour les deux investissements sur dix qui réussissent et qui offrent des possibilités de croissance énormes.

En tant que premier fonds national parrainé par les travailleurs, le Fonds de relance a vraiment fait oeuvre de pionnier sur un certain nombre de fronts simultanément. L'idée de ce genre de fonds est nouvelle, non seulement pour le mouvement ouvrier, mais également pour les responsables de la réglementation de la commission des valeurs, les gouvernements provinciaux, les sociétés de placement, les propriétaires exploitants de petites entreprises et, en fait, les investisseurs dont la participation est essentielle à la réussite du projet.



## [Texte]

Because we pioneered this concept on a national basis, it has taken somewhat longer than anticipated to harmonize the sometimes conflicting regulatory and legislative agendas in the various jurisdictions. However, I'm very pleased to report that these matters have now been largely resolved. Working Ventures is firmly established. We're up and running and aggressively moving into the investment mode.

## [Traduction]

Puisque nous avons été les premiers à lancer cette idée à l'échelle nationale, cela a pris plus de temps que prévu pour harmoniser les exigences réglementaires et législatives parfois contradictoires dans les diverses provinces. Toutefois, je suis heureux d'annoncer que ces questions sont maintenant largement résolues. Le Fonds de relance est établi sur des bases solides. Nous sommes bien lancés et passons agressivement en mode investissement.

## • 1105

Working Ventures now has assets of \$288 million, and I should point out that this represents a six-fold increase from just 14 months ago. So we've really just begun the process. This capital has been raised from some 59,000 shareholders across the country.

We invest in Canadian businesses with fewer than 500 employees and assets of less than \$50 million.

I'm happy to tell you that the pace of investment activity has really accelerated in the past nine months. Prior to August of last year, Working Ventures was operating under certain very severe investment and regulatory restrictions, and until that time we'd made two investments. These restrictions were removed last August, and since then we've made nine additional investments, bringing the venture portfolio to eleven investments and \$32 million. This represents 61% of the capital that we had raised up until 14 months ago, and we're hard at work putting the additional capital we've raised since then into small and medium-sized businesses.

Our board has approved three additional investments this month, totalling \$10 million, and that would bring the total up to \$42 million.

In the materials presented to the committee, I have attached a profile of the first eleven investments. The profiles of these investments illustrate the important principle of diversification in venture capital investing.

As you know, we raise our capital from individuals. Over 90% of our capital is raised by RRSPs. We're entrusted with a portion of individuals' retirement savings, and it's important for us to diversify the portfolio as a risk management strategy, but it's also interesting to look at the diversification of our portfolio as it's beginning to unfold, as it serves to illustrate that we are serving various sectors of the small and medium-sized business community.

There are a number of elements in the diversification strategy.

The first is by industrial sector. Much has been made of the new economy compared to traditional businesses. Some critics of the venture capital industry have complained that venture capitalists focus exclusively on the new economy, and others complain that there has not been enough to support high-tech industries. The reality in Canada is that about 58% of all investments made last year were in high-tech industries and 42% were in traditional industries.

Le Fonds de relance a maintenant un actif totalisant 288 millions de dollars, et je signale en passant que cela représente six fois plus qu'il y a à peine 14 mois. Nous en sommes donc à nos débuts. Ce capital représente la contribution de quelque 59 000 actionnaires d'un bout à l'autre du pays.

Nous investissons dans les entreprises canadiennes de moins de 500 employés et dont l'actif est inférieur à 50 millions de dollars.

Je suis heureux de vous dire que le rythme de l'activité d'investissement s'est vraiment accéléré au cours des neuf derniers mois. Avant le mois d'août 1993, le Fonds de relance était assujéti à certaines restrictions législatives et réglementaires très strictes concernant les investissements et, jusque-là, avait effectué deux investissements. Depuis que ces restrictions ont été supprimées en août dernier, nous avons fait neuf investissements supplémentaires, augmentant le portefeuille total de capital-risque à 11 investissements d'un montant de 32 millions de dollars. Cela représente 61 p. 100 de tous les capitaux recueillis jusqu'à il y a 14 mois, et nous nous évertuons à placer les capitaux supplémentaires que nous avons mobilisés depuis lors dans des PME.

Notre conseil d'administration a approuvé trois investissements ce mois-ci, pour un montant total de 10 millions de dollars, ce qui porte à 42 millions nos investissements en capital-risque.

Dans la documentation fournie au comité, j'ai joint une brève description des 11 premiers investissements. Ces profils illustrent le principe important de la diversification dans les placements en capital-risque.

Comme vous le savez, nous rassemblons nos capitaux auprès de particuliers. Plus de 90 p. 100 de nos actionnaires utilisent leurs REÉR. Les Canadiens nous confient une partie de leur épargne-retraite, et il importe que nous diversifions le portefeuille dans le cadre d'une stratégie de gestion du risque, mais il est intéressant également de se pencher sur la diversification récente de notre portefeuille, car cela prouve que nous desservons divers secteurs du monde des PME.

Notre stratégie de diversification comporte certains éléments.

Tout d'abord, la diversification par secteur industriel. On a beaucoup parlé de la nouvelle économie par rapport aux entreprises traditionnelles. Certains critiques de l'industrie du capital-risque se sont plaints du fait que les investisseurs en capital-risque se concentrent exclusivement sur la nouvelle économie, tandis que d'autres estiment que l'on n'offre pas assez de capitaux aux industries de pointe. En réalité, au Canada, près de 58 p. 100 de tous les investissements faits l'an dernier ont profité à des entreprises de pointe et 42 p. 100 à des entreprises traditionnelles.

## [Text]

Our experience over the past year is consistent with that experience. Of the eleven investments we've made to date, four are in manufacturing, two are in the telecommunications industry, two in biotech, one in a computer-related company, and two in the consumer sector.

The fund is diversified by region. We're committed to reinvesting the money back to the provinces where we've raised the capital. To date all of our investments of course are Canadian companies, three of them being located in Saskatchewan, one in Prince Edward Island, one in New Brunswick, one with a head office in Alberta, and three in Ontario.

Third, and perhaps most important, is diversification by stage of investment. Six of our eleven investments are in classic expansion financings. These are growing companies that are starved for equity capital: three of the eleven represent earlier-stage investments, one is a raw start-up, and one is a restructuring of a business that needed additional equity infusion.

Fourth, there is our diversification by size of investment. Our investments to date have ranged from \$1.25 million to a high of \$7 million, for an average of \$2.9 million. One of our challenges is to find structures such that we can make smaller investments in various regions of the country. I'd like to comment on this in more detail later in the presentation.

The next element of diversification is by size of enterprise: seven of eleven are in companies with fewer than 50 employees, and nine of eleven are in companies with gross revenues of less than \$9 million.

Our objective, of course, is to achieve long-term capital appreciation for our shareholders, but to the extent that we do our job well there will be by-products of successful investment in terms of jobs and exports and R and D. The profile of our investments has already begun to take shape.

In these first eleven companies, we represent in the aggregate 712 employees, with a combined payroll of \$26 million. Sales last year were \$150 million in total, and of this it's interesting to note that exports were \$36 million and R and D spending was just over \$4 million. So we've begun to take the profile of the kinds of companies that are adding to our economy.

I think there is some good news for owner-managers of growing business with respect to the supply of true risk capital. There are also some interesting new structures that will help to address the cost of risk capital over the next few years.

The first of these, of course, is the significant growth of the labour-sponsored funds, of which Working Ventures is one. We believe the federal legislation is sound, but we would urge this committee to support several amendments to the federal legislation that we think are very important. These are currently being considered by the Department of Finance.

## [Translation]

Notre expérience de l'an dernier en est un bon exemple. Sur les 11 investissements que nous avons faits jusqu'ici, quatre visaient le secteur manufacturier, deux l'industrie des télécommunications, deux la biotechnologie, un était destiné à une société liée à l'informatique et deux visaient le secteur de la consommation.

Le fonds est également diversifié par région. Nous sommes déterminés à réinvestir les fonds dans les provinces où nous avons mobilisé les capitaux. Jusqu'ici, tous nos investissements sont évidemment dans des entreprises canadiennes, trois en Saskatchewan, une à l'Île-du-Prince-Édouard, une au Nouveau-Brunswick et une dont le siège social est en Alberta, ainsi que trois en Ontario.

Troisièmement, et c'est peut-être le point le plus important, la diversification par phase d'investissement. Six des 11 investissements constituent des financements classiques d'expansion d'entreprises en croissance qui ont désespérément besoin de capitaux propres: trois sur les 11 représentent des investissements dans leur première phase, un sert au démarrage d'une entreprise et un autre vise une restructuration d'entreprise qui avait besoin d'une nouvelle injection de capitaux.

Quatrièmement, il y a la diversification par taille d'investissement. Jusqu'ici, nos investissements ont varié entre 1,25 million et 7 millions de dollars, pour un montant moyen de 2,9 millions de dollars. L'un des enjeux pour nous consiste à trouver des structures qui nous permettent de faire des investissements moindres dans diverses régions du pays. J'aimerais vous en parler en détail un peu plus tard.

La diversification se fait aussi par taille d'entreprise: sept des 11 investissements visent des entreprises de moins de 50 employés, et neuf d'entre eux ont été faits dans des entreprises dont le revenu brut était inférieur à 9 millions de dollars.

Notre objectif est évidemment d'obtenir une appréciation du capital à long terme pour nos actionnaires, mais si nous faisons bien notre travail, il y aura des retombées pour les investissements réussis sous forme de nouveaux emplois, d'exportations et de dépenses en recherche et développement. Le profil de nos investissements a déjà commencé à se dessiner.

Ces 11 premières entreprises emploient en tout 712 personnes et ont une masse salariale globale de 26 millions de dollars. Leurs ventes l'an dernier ont atteint 150 millions de dollars, et, fait intéressant à noter, les exportations ont compté pour 36 millions de dollars et les dépenses en R et D pour un peu plus de 4 millions de dollars. Nous avons donc commencé à établir le profil des entreprises qui contribuent à notre croissance économique.

Je pense qu'il y a de bonnes nouvelles pour les propriétaires gestionnaires des entreprises en pleine expansion quant à l'offre de véritable capital risque. Il existe également de nouvelles structures intéressantes qui permettront de réduire le coût du capital risque au cours des cinq prochaines années.

En premier lieu, bien entendu, il faut mentionner la croissance importante des fonds parrainés par les travailleurs, dont le Fonds de relance est un exemple. À notre avis, la législation fédérale est bonne, mais nous exhortons le comité à appuyer plusieurs modifications législatives qui nous paraissent très importantes. Ces modifications sont actuellement à l'étude au ministère des Finances.



[Texte]

First, we would propose to change the timing test for making investments to make it closer to the model being used in several provinces. Specifically, we would propose changing the five-year absolute clock to a three-year rolling clock; that is to say, 60% of the capital raised in a given year must be invested in eligible businesses within three years. This would better reflect industry practice with respect to the investment process and would closely and prudently match the investment timing to the timing of raising capital.

Second, we propose amending the Income Tax Act so a specified investment business would include the investment activities of an LSVC without reference to the number of full-time employees. This is for an LSVC to continue to have a refundable tax treatment of its investment income as it grows beyond five full-time employees. A preferred alternative to changing the refundable tax system would be to allow LSVCs to flow investment income through to shareholders so this income would be taxed in the hands of the shareholder.

**The Chairman:** Could you explain the second-to-last paragraph? I read it last night and I couldn't understand it. I still can't understand it.

**Mr. Begg:** Yes, we operate very much as an equity mutual fund. As you may know, equity mutual funds declare dividends and pass on their interest, or other types of investment income, to their shareholders. That income is taxed in the hands of the shareholders. Under our system, under the legislation, in fact, income is taxed at the corporate level so we do pay income tax. This year we'll pay about \$2.5 million in income tax. Until the fund grew past five full-time investment managers, we would enjoy refundable tax treatment. So our net tax was about 25% to 30% of our income as opposed to no tax for mutual funds because they flow the income through to their shareholders.

As for the legislation—I'm not a lawyer or an accountant—if a fund such as Working Ventures grows past five full-time employees, it is then subject to full tax rates at about 45% to 50%. I don't think this was intended in the legislation. We asked the Department of Finance to consider this so we would continue to have refundable tax and pay tax on our income of between 25% and 30%. Obviously we would prefer to have the same treatment as that of mutual funds so the income is taxed in the hands of our shareholders. Failing that, we're asking for this refinement.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. Begg:** I'd like to bring this to a close, but I'd like to draw attention to three new potential sources of true risk capital for owner-managers that we're very excited about and would like to participate in. All three of these are expert risk capital

[Traduction]

Tout d'abord, nous proposons de changer le calendrier d'essais pour rendre les investissements plus proches du modèle utilisé dans plusieurs provinces. En particulier, nous proposons de modifier l'horloge absolue de cinq ans en une horloge mobile de trois ans; autrement, 60 p. 100 des capitaux recueillis au cours d'une année donnée doivent être investis dans des entreprises admissibles dans les trois années qui suivent. Cela refléterait mieux les pratiques de l'industrie quant au processus d'investissements, tout en harmonisant étroitement et prudemment le calendrier d'investissements à celui de la collecte des capitaux.

En second lieu, nous proposons de modifier la Loi de l'impôt sur le revenu pour que la définition d'une société de placements englobe les activités d'investissements d'une société de capital risque parrainée par les travailleurs sans tenir compte du nombre d'employés à plein temps. De cette façon, ces sociétés continueront d'avoir droit à un remboursement d'impôt sur le revenu de placements lorsqu'elles connaîtront de l'expansion et compteront plus de cinq employés à plein temps. Une autre solution, préférable d'ailleurs, à la modification du régime d'impôt remboursable, consisterait à autoriser ces sociétés à distribuer le revenu de placements aux actionnaires pour que ce soit eux qui paient l'impôt sur ce revenu.

**Le président:** Pourriez-vous nous expliquer l'avant dernier paragraphe? Je l'ai lu hier soir et je n'ai pas bien compris. Je ne le comprends toujours pas.

**M. Begg:** Oui, nous fonctionnons largement comme un fonds commun de placements. Comme vous le savez peut-être, les fonds communs de placements déclarent des dividendes et transmettent leurs intérêts, ou toutes autres formes de revenu de placements, à leurs actionnaires. Ce revenu est imposé au niveau des actionnaires. En vertu de notre système, aux termes de la loi en vigueur, en fait, le revenu est imposé au niveau de la société de sorte que nous payons l'impôt sur le revenu. Cette année, nous devons payer environ 2,5 millions de dollars en impôt sur le revenu. Nous aurons droit à un remboursement d'impôt tant que le Fonds ne comptera pas plus de cinq gestionnaires de placement à temps plein. Notre impôt net a donc représenté de 25 à 30 p. 100 de notre revenu, tandis que les fonds mutuels ne paient pas d'impôts parce qu'ils distribuent le revenu des placements à leurs actionnaires.

Quant à la loi en vigueur—je ne suis ni avocat ni comptable—si un fonds comme le Fonds de relance emploie plus de cinq personnes à plein temps, il est alors assujéti à un taux d'imposition total de 45 à 50 p. 100. Je ne pense pas que c'était le but recherché lorsqu'on a adopté la loi. Nous avons demandé au ministère des Finances de se pencher sur la question pour que nous puissions continuer d'avoir droit à un remboursement d'impôt et d'être assujettis à un taux d'imposition sur notre revenu de 25 à 30 p. 100. De toute évidence, nous préférierions être traités sur un pied d'égalité avec les fonds mutuels pour que les revenus soient imposés au niveau des actionnaires. À défaut, nous demandons cette amélioration.

**Le président:** Je vous remercie.

**M. Begg:** Je voudrais conclure bientôt, mais je tiens à attirer l'attention du comité sur trois nouvelles sources possibles de capital risque pour les propriétaires exploitants, car ce sont des projets qui nous enthousiasment et auxquels nous aimerions

[Text]

funds of different stages of development and of different design. Working Ventures would like to be part of the solution and participate with these funds. One of these is the Ontario Lead Investment Fund and the expert investment corporations that would be developing under the new Ontario legislation.

Second, there are, as we understand it, a number of models being considered for the Canada Investment Fund, and we'd like to be in a position to consider playing a role with those initiatives as well. Finally, and perhaps most importantly, we have a high interest in developing an action plan so we can invest closer to the community and have smaller investments in community venture pools. At the present time, Working Ventures' federally registered, labour-sponsored investment funds are not able to invest in other funds.

I think you heard from the testimony this morning that the *solidarité* fund is very active in establishing local venture funds and industrial sector funds in the province of Quebec. We would like to be in a position to do that, and for all the right reasons. This will help to add diversification to our portfolio as a risk management strategy. It will also allow us to target investments in companies that are not currently being made, particularly smaller, earlier-stage investments. We would urge the committee to support amendment to the federal legislation that would allow labour-sponsored funds such as Working Ventures to participate in these funds.

• 1115

You may have noted in the Ontario budget last week the provincial Minister of Finance announced a number of refinements that were being made to the Ontario legislation. Among these, we understand, will be the ability for labour-sponsored funds to invest in expert funds such as the OLIF and community venture funds, and we would urge this committee to support that.

Finally, I would like to say that at Working Ventures we are very proud to be sponsored by the Canadian Federation of Labour. This is a tremendously bold initiative that's bringing together business and government and labour not only to earn capital appreciation for shareholders but to help create jobs and exports. I'd be happy to take any questions.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Begg and Mr. McCambly.

Could you please explain why was there that restriction on your fund? It doesn't apply to the Fonds de solidarité, as I understand it.

**Mr. Begg:** We are regulated under the federal LSVCC legislation. The Fonds de solidarité, as I understand it, is a creature of the provincial legislation. It is given life by virtue of the provincial legislation and is able to obtain matching 20% tax

[Translation]

participer. Il s'agit dans les trois cas de fonds spécialisés en capital risque ayant atteint des phases différentes de développement et de conception. Le Fonds de relance aimerait participer à la solution et à ces fonds. Il y a notamment le Ontario Lead Investment Fund et les sociétés d'investissements spécialisées qui verront le jour aux termes de la nouvelle loi ontarienne.

En second lieu, il y a d'après nos renseignements, un certain nombre de modèles envisagés pour le Fonds canadien d'investissements, et nous souhaitons être en mesure de pouvoir jouer un rôle dans le cadre de ces initiatives. Enfin, et c'est peut-être le plus important, nous avons tout intérêt à élaborer un plan d'action qui nous permette d'investir dans la collectivité et de faire des placements de moindre importance dans des fonds communautaires de capital risque. À l'heure actuelle, les fonds d'investissements parrainés par les travailleurs du Fonds de relance, qui sont enregistrés sous le régime fédéral, n'ont pas le droit d'investir dans d'autres fonds.

Vous avez entendu l'un des témoins ce matin dire que le Fonds de solidarité participe activement à la mise en place de fonds locaux de capital risque et de fonds sectoriels dans la province de Québec. Nous aimerions être en mesure de faire la même chose et pour de très bonnes raisons. Cela nous aidera à diversifier encore davantage notre portefeuille dans le cadre d'une stratégie de gestion du risque. Cela nous permettra également de cibler nos placements dans des entreprises par le biais d'investissements moins importants et aux premières phases du développement, chose que nous ne faisons pas à l'heure actuelle. Nous exhortons le comité à appuyer la modification à la loi fédérale en vue d'autoriser les fonds parrainés par les travailleurs comme le Fonds de relance à participer à ces fonds.

Vous avez peut-être remarqué, dans le budget présenté par l'Ontario la semaine dernière, que le ministre provincial des Finances a annoncé un certain nombre de changements à la loi ontarienne. Il sera désormais permis, paraît-il, aux fonds parrainés par les travailleurs d'investir dans des fonds spécialisés comme l'OLIF et des fonds communautaires de capital risque, et nous demandons instamment à votre comité d'appuyer cette initiative.

Enfin, je tiens à dire que le Fonds de relance est très fier d'être parrainé par la Fédération canadienne des travailleurs. Il s'agit d'une initiative très audacieuse qui rassemble le monde des affaires, le gouvernement et les travailleurs et travailleuses non seulement pour augmenter les capitaux pour nos actionnaires, mais également pour favoriser la création d'emplois et les exportations. Je répondrais volontiers à toutes vos questions.

**Le président:** Merci, monsieur Begg et M. McCambly.

Pourriez-vous nous expliquer pourquoi votre fonds est assujéti à cette restriction? Celle-ci ne s'applique pas au Fonds de solidarité, si je ne m'abuse.

**M. Begg:** Nous sommes réglementés aux termes de la Loi fédérale sur les sociétés de capital risque parrainée par les travailleurs. Le Fonds de solidarité, sauf erreur, découle de la loi provinciale. Il a vu le jour en vertu d'une loi provinciale et



[Texte]

credits. We are given our life by virtue of the federal legislation and then we go individually from province to province to request matching tax credits. We are driven by the federal legislation. I'm not sure that was intended at all. It has to do with the definition in the legislation of a specified investment.

**The Chairman:** There's no other particular reason that you can come up with. Was there a fear that—

**Mr. McCambly:** I can tell you, if you like, that when we were working with the federal authorities to create the rules for a federal fund, one of the concerns was that we would not give away the right of making the determination of an investment, and secondly, there would not be compounded fees levied against a shareholder. Those are the kinds of things that were issues, but there are ways to deal with those sorts of things. I can assure you we want, from the perspective of our fund, to be sure that any investment in other funds or sub-funds would be very thoroughly thought out and would be prudent on behalf of the shareholders. But to prohibit them is. . .

What I think Ron is saying is that was in the initial legislation and we think it deserves to be changed.

**Mr. Stinson:** On page 17 of your Working Ventures annual report I see that the actual investment into venture capital is only \$4,300,000, and it seems the vast majority of your investments are into government bills and bonds. Can you tell me why the discrepancy and such a low amount of investment into venture capital?

**Mr. Begg:** Certainly. As we've mentioned in the covering report, there were very severe investment restrictions, both regulatory and legislative, in place until last August. This put a tremendous restraint on our investment activities until that time. Accordingly, the money that had been raised was invested in what are defined under our legislation as eligible reserves, which of course are treasury bills, government bonds and the like. This legislation and these regulatory problems were cleared away last August. Since then we have expanded our investment department and have started to make additional investments. Our target this year is to invest between \$5 million and \$10 million dollars per month in the kind of venture investments we've been making to date.

**Mr. Ianno:** Thank you very much for coming here.

I want to understand a little bit how your fund works. If I buy shares—class A shares, I guess—and I'm buying them with, say, \$5,000, I will get a 20% credit, similar in a sense to an RSP, and I could put them into my self-administered RSP. Or how does it work? Do I buy your class A shares from my self-administered RSP?

[Traduction]

peut obtenir des crédits d'impôt correspondant de 20 p. 100. Notre fonds a vu le jour aux termes de la loi fédérale et ensuite, nous passons d'une province à l'autre pour demander des crédits d'impôt équivalents. Nous sommes assujettis à la législation fédérale. Je ne pense pas que cela était prévu au départ. Le problème vient de la définition d'un investissement spécialisé que donne la loi en vigueur.

**Le président:** Il n'y a pas d'autres raisons précises, à votre connaissance. Craignait-on. . .

**M. McCambly:** Je peux vous dire, si vous le désirez, que lorsque nous collaborions avec les autorités fédérales en vue d'établir les règles relatives à un fonds fédéral, l'une de nos préoccupations était de ne pas renoncer au droit de prendre des décisions en matière de placements et, deuxièmement, de ne pas percevoir des frais cumulatifs auprès d'un actionnaire. Voilà les questions qui nous préoccupaient, mais il y a des façons de résoudre ce genre de problèmes. Je peux vous donner l'assurance que nous voulons, au Fonds de relance, être certains que tout investissement dans d'autres fonds ou fonds auxiliaires sera fait après mûre réflexion et de façon prudente pour le compte de nos actionnaires. Toutefois, si on les interdit. . .

Ce que veut dire Ron, je pense, c'est que cette disposition se trouvait dans la loi d'origine et que, à notre avis, elle doit être modifiée.

**M. Stinson:** À la page 17 du rapport annuel du Fonds de relance, je constate que l'investissement réel en capital risque n'est que de 4,3 millions de dollars, et il semble que la plupart de vos investissements soient dans des obligations et bons du Trésor. Pouvez-vous me dire à quoi est dû cet écart et pourquoi votre investissement en capital risque soit faible?

**M. Begg:** Bien sûr. Comme nous l'avons signalé dans notre mémoire, jusqu'en août dernier, nous étions assujettis à des restrictions très sévères en matière d'investissement, tant sur le plan réglementaire que législatif. Cela a beaucoup limité nos activités de placements jusqu'à cette période. En conséquence, les capitaux qui ont été recueillis étaient investis dans ce que l'on appelle les réserves admissibles, selon la définition de la loi, ce qui correspond bien évidemment aux bons du Trésor, aux obligations du gouvernement et autres choses du même genre. Cette loi et ses problèmes de réglementation ont disparu en août dernier. Depuis lors, nous avons élargi notre service de placements et commencé à faire des investissements supplémentaires. Notre objectif cette année est d'investir entre cinq et 10 millions de dollars par mois dans le genre de placements en capital risque que nous avons faits jusqu'ici.

**M. Ianno:** Merci beaucoup de votre présence.

J'aimerais mieux comprendre comment fonctionne votre fonds. Si j'achète des actions—disons de catégorie A, je suppose—pour un montant de disons 5 000\$, j'aurais droit à un crédit de 20 p. 100, ce qui équivaut à un RÉER, et je pourrais les verser dans mon RÉER auto-géré. Ou comment le système fonctionne-t-il? Vais-je acheter vos actions de catégorie A grâce au fonds qui se trouve dans mon régime d'épargne-retraite auto-géré?

[Text]

[Translation]

• 1120

**Mr. Begg:** No. An individual would purchase shares, either as an individual or with the announcement by the Minister of Finance, directly from an RSP. So an individual would purchase shares and would be eligible for a 20% tax credit, not a tax deduction, from the federal government. In certain provinces the taxpayer would also be eligible for a 20% provincial tax credit. If they purchased these shares and contributed them to their RSP, then they would be eligible for the same tax savings as they would on any other RSP-eligible product.

**Mr. Ianno:** Your rate in terms of investment has increased tremendously in the last year or so, and part of it has to do with mainly the advantage of investing in your fund versus an ordinary venture capital because of the tax benefits. Is that correct?

**Mr. Begg:** Yes. Our tax credits are identical to the tax credits that are received by the *solidarité* fund in Quebec.

**Mr. Ianno:** You have 14 investments now, taking the last two weeks into account, and \$42 million invested. Am I reading correctly?

**Mr. Begg:** Yes, that's right.

**Mr. Ianno:** What is the percentage of small business? I notice that you classify SMEs as having assets of under \$50 million. Is that correct?

**Mr. Begg:** Yes, that's right. Under our legislation we're permitted to invest only in companies with fewer than 500 employees and less than \$50 million in gross assets.

**Mr. Ianno:** In gross assets, correct.

What is your percentage of loans to companies of \$1 million in revenue or less?

**Mr. Begg:** One important distinction I would like to make is that we're very much in the risk capital business. We're essentially an equity financier. While we sometimes structure our investments in the form of debentures or in the form of common or preferred shares, at the end of the day we don't take personal guarantees. We don't take security except for a floating charge. So this is true equity capital.

Specifically to your question on what percentage is under \$1 million in sales, I'll have to consult my chart. We certainly have done one that was a raw start-up that had no sales whatsoever. In terms of others, we had one that was \$1.7 million, another was right at \$1 million, one was at \$1.2 million, and another at about \$2 million. So that will give you at least an idea in terms of the number of investments at that range.

**Mr. Ianno:** In other words, you have at least four that are in the lower range.

**M. Begg:** Non. Un particulier peut acheter des actions, soit de son propre chef soit à la suite d'une annonce du ministre des Finances, en puisant directement dans un RÉER. Une personne achètera donc des actions et sera admissible à un crédit d'impôt de 20 p. 100, et non à une déduction fiscale, de la part du gouvernement fédéral. Dans certaines provinces, le contribuable sera également admissible à un crédit d'impôt provincial de 20 p. 100. Si les contribuables ont acheté ces actions et les ont versé dans leur RÉER, ils seront admissibles à la même déduction d'impôt que pour n'importe quel autre produit admissible aux fins du RÉER.

**M. Ianno:** Votre taux d'investissement a augmenté considérablement depuis environ un an, et cela est dû en partie aux avantages qu'il y a à investir dans votre fonds plutôt que dans du capital risque ordinaire étant donné les avantages fiscaux qui en découlent. Est-ce exact?

**M. Begg:** Oui. Nos crédits d'impôt sont identiques à ceux auxquels a droit le Fonds de solidarité du Québec.

**M. Ianno:** Vous avez à l'heure actuelle 14 investissements, en tenant compte des deux dernières semaines, totalisant 42 millions de dollars. Ai-je bien compris?

**M. Begg:** Oui, c'est exact.

**M. Ianno:** Quelle proportion correspond à des petites entreprises? Je remarque que selon votre définition, les PME sont les entreprises dont l'actif est inférieur à 50 millions de dollars. Est-ce exact?

**M. Begg:** Oui, c'est exact. Au terme de la loi, nous ne pouvons investir que dans des entreprises comptant moins de 500 employés et dont l'actif brut est inférieur à 50 millions de dollars.

**M. Ianno:** Il s'agit donc de l'actif brut. Très bien.

Quel est le pourcentage de prêt que vous consentez à des entreprises dont les recettes sont égales ou inférieures à un million de dollars?

**M. Begg:** Il convient de faire une distinction importante en précisant que nous nous occupons surtout de capital risque. Nous sommes essentiellement un fournisseur de capitaux. Même si nous structurons parfois nos investissements sous forme de débentures ou d'actions ordinaires ou privilégiées, en fin de compte, nous ne demandons aucune garantie personnelle. Nous ne prenons aucun nantissement si ce n'est des frais flottants. Il s'agit donc véritablement de capitaux propres.

Pour répondre à votre question précise quant à la proportion de prêts à des entreprises dont les ventes sont inférieures à un million de dollars, je dois me reporter à mon tableau. Nous avons fait un investissement dans le démarrage d'une entreprise qui n'avait fait encore aucune vente. Pour les autres, nous avons investi dans une entreprise dont les revenus étaient de 1,7 million de dollars, une autre de 1 million, une encore de 1,2 million et enfin une dont les revenus atteignaient environ 2 millions de dollars. Cela vous donnera au moins une idée du nombre d'investissements de cet ordre.

**M. Ianno:** Autrement dit, vous avez au moins quatre de vos investissements dans les entreprises dont l'actif est assez faible.



[Texte]

**Mr. Begg:** Yes.

**Mr. Ianno:** I guess that constitutes \$6 million of the \$42 million.

**Mr. Begg:** Those are sales, not investment dollars. So I'd have to do the math for you on the dollars. In the presentation we summed the number with sales of less than \$9 million, but I'd be happy to provide the numbers.

**Mr. Ianno:** Even with the ones under \$9 million in sales, what was your percentage? Was that 42%—if I remember correctly.

**Mr. Begg:** I'd have to do the math for you. I'm just trying to find that page.

**Mr. Ianno:** Maybe what I'll change it to, then, is how does this working venture capital approach help us to be able to get the kind of access to capital that the small or medium-sized companies require?

Before you answer that, I shall ask just one other question. Do you believe—because I've read it in here—that access to capital for small business is very tight? Do you agree with that?

**Mr. Begg:** I would characterize that by reporting to you that we've had about 168 business plans in the last two months alone. So there's no shortage of applications. I think there is demand for capital.

Our strategy is to make investments directly in companies with minimum investments of \$500,000. So this does not go down as deep as your question might be suggesting. That's one of the reasons why we urge this committee to support our proposal that the fund be allowed to invest in other structures that would allow us to get down deeper into the community and make smaller investments, working with experienced people on the ground.

• 1125

**Mr. Ianno:** Would you mind expanding on that? If I see you as the working venture capital, why can't you do it by hiring some people; and if not, where will we find these community organizations that you would then be able to invest in?

**Mr. Begg:** There are a number of community groups that are making proposals to provincial and federal governments now that would like to develop this facility. There's a group active in the Kitchener-Waterloo area, another in Ottawa, another in Niagara. There are groups that would be prepared to do this.

The reason this structure would make a more effective and cost-efficient investment process is that we're not in the banking business where we loan and we have small target-loss ratios. This is a very hands-on business.

Typically, when we invest in a company, because of the equity-capital position we take, we're significant minority shareholders. Usually we will ask for a seat on the board so we can contribute to the growth of that company, to add value and

[Traduction]

**M. Begg:** Oui.

**M. Ianno:** Je suppose que cela représente 6 millions sur les 42 millions de dollars d'investissements.

**M. Begg:** Je parlais là des ventes et non du montant des investissements. Il va falloir que je fasse un calcul pour vous. Dans notre mémoire, nous avons fait le total des entreprises dont les ventes sont inférieures à 9 millions de dollars, mais je vous fournirais volontiers ces chiffres.

**M. Ianno:** Même pour celles dont les ventes sont inférieures à 9 millions de dollars, quel a été votre pourcentage? Vous avez parlé de 42 p. 100—ou est-ce que je me trompe?

**M. Begg:** Je vais devoir faire le calcul pour vous. J'essaie simplement de retrouver la page.

**M. Ianno:** Je vais peut-être reformuler ma question. Comment cette stratégie du Fonds de relance peut-elle nous aider à faciliter l'accessibilité des PME aux capitaux dont elles ont besoin?

Avant que vous ne répondiez à la question, je voudrais vous en poser une autre. À votre avis—je l'ai lu dans votre mémoire—les sources de financement des petites entreprises sont-elles très restreintes? Etes-vous d'accord sur ce point?

**M. Begg:** A la différence près que nous avons reçu environ 168 plans d'entreprises au cours des deux derniers mois seulement. La demande est donc là. Je pense qu'il existe une demande de capital.

Notre stratégie consiste à investir directement dans les entreprises, grâce à des placements minima de 500 000\$. La situation n'est sans doute pas aussi sérieuse que le laisse entendre votre question. C'est une des raisons pour lesquelles nous exhortons ce Comité à soutenir notre proposition, à savoir que le Fonds ait la possibilité d'effectuer d'autres investissements de moindre envergure qui lui permettraient d'être plus présent au sein des collectivités, étant entendu qu'il travaillerait avec des gens d'expérience sur le terrain.

**M. Ianno:** Pouvez-vous nous en dire un petit plus à ce sujet? Puisque c'est vous qui prêteriez le capital-risque, pourquoi ne pourriez-vous pas vous-même engager du personnel; sinon, où pourra-t-on trouver ces organisations locales dans lesquelles vous pourriez investir?

**M. Begg:** Actuellement, il se trouve déjà plusieurs groupes communautaires qui adressent des propositions aux gouvernements fédéral et provinciaux, et qui aimeraient bénéficier de ce genre d'instrument. Par exemple, il y a un groupe dans la région de Kitchener-Waterloo, un autre à Ottawa, un autre à Niagara. Tous seraient disposés à travailler dans ce sens.

La raison pour laquelle une telle structure nous permettrait de rentabiliser le processus d'investissement, et de le rendre plus efficace, tient au fait que nous ne sommes pas une banque prêtant en fonction de ratios investissement-perte très faibles. En fait, nous intervenons littéralement dans les affaires des entreprises.

Habituellement, lorsque nous investissons dans une entreprise, la part de capitaux propres que nous possédons nous confère le statut d'actionnaire minoritaire non négligeable. Le plus souvent, nous demandons à siéger au conseil

## [Text]

to protect our investment but to help that company to grow. That's a very expensive process. For us to commit investment managers to provide that kind of hands-on assistance for a company is inefficient when the size of the investment is very small.

I think there's a tremendous opportunity for us to be part of the solution at the community level by helping to sponsor and fund community groups where you can attract experienced investors, angels, experienced business men and women who are prepared to invest some capital, and to provide a mentoring role. That would be a more efficient process than by working with local community groups.

At the April board meeting of the Working Ventures board, this subject was thoroughly discussed. A recommendation was brought forward from the investment committee, and management has been given not only a mandate but in fact direction to develop a specific action plan. We intend to pursue this in several ways.

We would like to have the ability to invest in local community venture funds, but we're not going to wait for that because it would require both federal and provincial legislation.

It isn't necessary. There isn't one silver bullet here. One size doesn't fit all. We can begin now by working with community groups. We can establish notional pools by working with them that would establish a community venture board. This would help to source the transactions; it would help to do some of the early due diligence, isolate some smart money, local money, that would participate in the transaction, and then help to add value to these smaller companies on an ongoing basis.

**Mr. McCambly:** Can I add a little bit there, just to go back to your earlier questions and follow through? First of all, our fund provides a tax credit to everybody in Canada. From there, we endeavour to make it provincial, to serve and deliver this product in every province in Canada. We now have five provinces on-side who are providing a matching tax credit.

When a province does that, we commit to reinvest up to 80% of that money back into that province. I think we are the only fund in Canada that is prepared to invest in the smaller provinces of Canada. Correct me if I'm wrong, but as far as I know, we're the only fund that is committed to get out there. We've demonstrated in P.E.I. and New Brunswick and Saskatchewan that we're doing that.

Take it another step further. It is clearly the view and intention of the directors of our venture capital fund, Working Ventures, to spread that even further. We are committing to create offices in those regions of Canada and in those provinces

## [Translation]

d'administration pour pouvoir contribuer à la croissance de la compagnie, à accroître sa valeur et à protéger notre investissement, tout en aidant cette entreprise à se développer. C'est là bien sûr une méthode qui revient cher. Il serait en outre tout à fait inefficace de demander à un de nos directeurs des investissements d'assister directement une entreprise dans laquelle notre apport financier serait faible.

Nous aurions la possibilité, selon moi, de solutionner ce problème en partie si nous pouvions parrainer et financer les groupes communautaires aptes à attirer des investisseurs d'expérience, les fameux «anges gardiens», autrement dit des hommes et des femmes d'affaires disposés à investir un certain capital dans d'autres entreprises et à encadrer les entrepreneurs. Cette solution serait plus efficace que celle consistant à travailler simplement en collaboration avec les groupes locaux.

Nous avons d'ailleurs analysé en détail ce sujet lors de la réunion d'avril du Conseil du Fonds de relance canadien. Le Comité d'investissement a formulé une recommandation et la direction du Fonds de relance a reçu pour mandat d'élaborer un plan d'action particulier, selon les indications du Conseil. Nous avons l'intention d'intervenir sur plus d'un plan.

Nous aimerions avoir la possibilité d'investir dans les fonds de relance communautaires locaux, mais nous n'attendons pas que les gouvernements fédéral et provinciaux adoptent les lois qui nous le permettraient.

Après tout, ce n'est pas nécessaire. Il n'y a pas qu'une seule formule qu'on puisse envisager. Nous pouvons immédiatement commencer à travailler avec les groupes communautaires. Nous pouvons mettre sur pied des consortiums nationaux avec qui nous collaborerions ensuite pour établir un conseil communautaire des Fonds de relance. Ce faisant, nous pourrions cerner la source même des transactions futures et le Conseil nous aiderait à conduire raisonnablement les premières concertations, à dégager les premiers fonds «intelligents», à trouver l'argent local qui servirait aux transactions, et il nous aiderait ensuite à encadrer les petites entreprises de façon continue.

**M. McCambly:** Je voudrais ajouter une petite chose, pour en revenir à vos premières questions et les développer. Tout d'abord, notre fonds permet à tous nos déposants au Canada de bénéficier d'un crédit d'impôt. Partant, nous nous sommes engagés à investir dans les provinces, à faire en sorte que notre action profite à chaque province canadienne. Cinq provinces se sont maintenant rangées à nos côtés et consentent à nos investisseurs un crédit d'impôt correspondant à celui du fédéral.

Quand tel est le cas, nous nous engageons à réinvestir jusqu'à 80 p. 100 des fonds que nous confions nos clients dans leur province de résidence. En outre, je pense que nous sommes la seule caisse au Canada qui soit disposée à investir dans les plus petites provinces. Je me trompe peut-être, mais il me semble que nous sommes en fait le seul fonds qui soit présent dans ces provinces. Ainsi, nous investissons à l'Île-du-Prince-Édouard, au Nouveau-Brunswick et en Saskatchewan.

Mais nous voulons aller plus loin. Les administrateurs de notre Fonds de relance économique veulent aller encore plus loin. Nous nous sommes engagés à ouvrir des bureaux dans les régions du Canada et dans les provinces où l'on trouve



[Texte]

when there's a large enough pool of capital to sustain it. In Canada most venture capital funds have traditionally invested within an hour's drive of their office. That's usually in downtown Toronto or Montreal or a few other places. Now that's branching out.

You heard what *Fonds de solidarité* is doing. It's branching out. We are interested in doing that and want to find a way. That was a mandate given by our directors at the last meeting, for management to come up with some solutions or some proposals on how we can get to those investments that are smaller than \$1 million, that are regional.

• 1130

The other thing I'll say in connection with that is that we want to find a way we can get business and labour in those communities working together to help drive small industry in their own regions, in their own backyards.

**Mr. Ianno:** For constituents in my riding in downtown Toronto, would your fund supply an opportunity for the new ventures or businesses that exist and that need additional capital or equity?

**Mr. McCambly:** It does, but you know, as Mr. Begg said, we're not different from any other fund. It is virtually impossible for a fund like ours to get into very small investments directly. It's so complicated and so costly to manage a fund and to do with due diligence all of the rest of the work that's necessary for the smaller businesses. There has to be a different system for the small ones.

**Mr. Ianno:** Right. I have a suggestion for the system that I hope eventually our finance minister takes. It is to allow Canadians to use 20% of their RSPs for investment in small businesses, with their own opportunities to do due diligence. But that's another story.

My last question concerns unionized versus non-unionized. I read in your brief that it doesn't really discriminate against non-unionized companies. When I look at the names of the board of directors and where they're coming from, it seems to be mainly unionized, unions at large. I'm wondering if any of the 14 investments are non-union.

**Mr. McCambly:** I would like to be able to tell you they're all union, but they're practically all non-union. It isn't one of our criteria. We're endeavouring to do precisely what we said earlier, to get as many Canadians as possible involved in promoting active growth businesses. In this way we will create jobs.

We want to work as a union entity, to be able to help businesses survive and grow. We believe unions working with businesses make them much stronger than they would be otherwise. I think we can prove it, but we're not going to force

[Traduction]

suffisamment de capitaux pour que le jeu en vaille la chandelle. Depuis toujours, au Canada, la plupart des fonds de capital-risque investissent dans un rayon d'une heure de voiture de leur bureau. On les retrouve le plus souvent dans le centre-ville de Toronto ou de Montréal, ou dans quelques autres villes. Mais aujourd'hui, ces fonds commencent à sortir de leur coquille.

Les représentants du Fonds de solidarité vous ont dit ce qu'ils sont en train de faire. Ils ouvrent des bureaux un peu partout. C'est également ce que nous voulons faire et nous voulons savoir comment y parvenir. Il s'agit là en fait d'un mandat que nous ont confié nos administrateurs lors de leur dernière réunion, puisqu'ils ont invité la direction du fonds à trouver des solutions pour investir à des niveaux inférieurs à un million de dollars, à l'échelon régional.

Toujours dans la même veine, nous voulons trouver une façon d'amener les entreprises et les syndicats de ces collectivités à travailler ensemble afin d'aider leurs petites industries.

**M. Ianno:** Je pense à mes électeurs, dans ma circonscription du centre-ville de Toronto. Est-ce que votre fonds pourrait fournir du capital aux nouvelles entreprises et aux entreprises existantes ayant besoin de capitaux supplémentaires ou de fonds propres?

**M. McCambly:** Bien sûr, mais vous devez savoir, comme M. Begg l'a déclaré, que nous ne sommes pas différents des autres fonds. Il est presque impossible pour une caisse comme la nôtre d'effectuer directement de petits investissements. Il est excessivement complexe et coûteux de gérer un fonds et, en même temps, d'apporter toute l'attention voulue au travail qu'exigent les petites entreprises. En ce qui les concerne, il faut véritablement mettre un système différent sur pied.

**M. Ianno:** Très bien. Eh bien, j'ai une recommandation à ce propos et j'espère que notre ministre des Finances la prendra en considération. Elle serait de permettre aux Canadiens de consacrer 20 p. 100 de leur RÉER à des investissements dans de petites entreprises, étant entendu que c'est eux qui auraient la possibilité d'exercer la diligence voulue. Mais cela, c'est autre chose.

Ma dernière question concerne l'opposition entreprises syndiquées-entreprises non syndiquées. Dans votre mémoire, vous dites que vous ne pratiquez pas vraiment de discrimination à l'endroit des entreprises non syndiquées. Par contre, lorsque je vois le nom et la qualité des membres du conseil d'administration, il me semble qu'ils appartiennent presque tous au secteur syndical. Je me demande si l'une des quatorze entreprises dans lesquelles vous investissez est non syndiquée.

**M. McCambly:** J'aimerais pouvoir vous dire qu'elles sont toutes syndiquées, mais il n'y en a quasiment aucune qui le soit. Ce n'est d'ailleurs pas l'un de nos critères de placement. Nous nous efforçons de faire exactement ce que nous vous avons dit plus tôt, autrement dit de faire participer le plus grand nombre possible de Canadiens et de Canadiennes à la promotion d'entreprises dynamiques, en pleine croissance. C'est ainsi que nous parviendrons à créer des emplois.

Par contre, nous voulons travailler comme une entité syndicale, apte à aider les entreprises à survivre et à croître. Nous estimons que les entreprises qui travaillent de concert avec les syndicats sont beaucoup plus fortes qu'elles ne le

[Text]

it. We're not in that business. We're in this to try to create a service for Canada and for various regions of Canada. The directors of Working Ventures are preponderantly chosen or selected by the Canadian Federation of Labour.

I'd like you to take a look at them. There are only a bare majority who are there representing unions. We have people like Pierre Lortie out of Bombardier, with tremendous experience. There is George Fells, Geoff Styles, who was a vice-chairman of a major bank in Canada.

Wendy Dobson and others do a tremendous service to our fund. I think that's exactly the way we want to maintain this and continue it. It will be done in a very strong, business-like manner—

**Mr. Ianno:** If I understand correctly, to try to decipher this from my perspective, the 14 happen to be union investments—

**Mr. McCambly:** No, no. I said I wish they were, but they're not.

**Mr. Begg:** In fact, of all the investments we've made today, only one is organized. This is not an investment criteria. The reality is that most small and medium-sized businesses are not organized. We make investments on their investment merits.

It's very clear. Jim mentioned some of the directors from the business community. I'd like to say, as proud as we are of those directors, we're equally proud of the union directors. These individuals understand the meaning of fiduciary responsibility in a way that sometimes those of us in the business of managing money don't. If someone like me turns in a declining asset value, these are the people who have to explain it away on the shop floor.

**Mr. Ianno:** Do you still need the \$3 million to \$4 million left from the federal government's grant to you?

**Mr. Begg:** Yes, in fact, there's only a year to run on the grant. This year the grant was \$2 million and we paid \$2.5 million in taxes. For the year ahead, there is \$1 million remaining on the grant. During that period we'll pay \$3.5 million in taxes.

There are some projects we're still doing. We're still establishing this fund in other jurisdictions across the country, in other provinces. We believe, though, by the end of that period we will be self-sustaining.

**Mr. McCambly:** Nova Scotia just came on deck now as a new subscriber in the fund. We haven't done any promotion there. I'm hopeful that another one or two provinces may get on-side in this next year and that we'd be able to expand further in that regard.

[Translation]

seraient autrement. J'estime que nous pouvons le démontrer, mais nous n'obligerons personne à appliquer cette philosophie. Ce n'est d'ailleurs pas notre vocation. Ce que nous essayons de faire, c'est de mettre sur pied un service pour le Canada et ses différentes régions. La plupart des administrateurs du Fonds de relance canadien sont choisis par la Fédération canadienne du travail.

Eh bien, voyez de qui il s'agit. Une toute petite majorité d'entre eux représente des syndicats. Par ailleurs, nous avons parmi nous des gens comme Pierre Lortie, de Bombardier, qui possède une vaste expérience. Il y a également George Fells et Jeff Styles, qui était vice-président d'une grande banque canadienne.

Et puis, il y a aussi Wendy Dobson et bien d'autres qui ont rendu de grands services à notre fonds. C'est exactement comme cela que nous voyons les choses et nous entendons bien continuer ainsi. Nous voulons continuer de fonctionner de façon méthodique. . .

**M. Ianno:** Donc, si je vous comprends bien, si je déchiffre correctement ce que vous nous avez dit pour le ramener à mon point de vue, votre portefeuille d'investissement est constitué de 14 entreprises syndiquées. . .

**M. McCambly:** Non, pas du tout. Je vous disais que c'est ce que j'aurais espéré, mais tel n'est pas le cas.

**M. Begg:** En fait, de toutes les compagnies dans lesquelles nous investissons aujourd'hui, une seule est syndiquée. Ce n'est donc pas un critère d'investissement. Force est de reconnaître que la plupart des petites et des moyennes entreprises ne sont pas syndiquées. Nous investissons en fonction de la valeur des entreprises.

C'est très évident. Jim vous a cité quelques-uns de nos administrateurs appartenant au milieu des affaires. Eh bien, si nous sommes très fiers d'eux, sachez que nous le sommes tout autant des administrateurs appartenant au secteur syndical. Ces gens-là comprennent parfois beaucoup mieux que nous, qui sommes des professionnels de la finance, le sens à donner à l'expression responsabilité fiduciaire. Et si quelqu'un comme moi investit dans un actif en perte de vitesse, ce sont eux qui doivent s'expliquer avec la base syndicale.

**M. Ianno:** Avez-vous encore besoin des 3 à 4 millions de dollars que le gouvernement fédéral doit encore vous verser sous forme de subvention?

**M. Begg:** Oui. En fait, nous n'avons plus qu'une année à courir sur cette subvention. Cette année, nous avons reçu 2 millions de dollars et avons versé 2,5 millions de dollars en impôt. L'année prochaine, il nous restera à toucher 1 million de dollars. Durant cette période, nous aurons payé 3,5 millions de dollars d'impôt.

Et puis, il y a ces autres projets que nous poursuivons. Nous sommes encore en train d'établir ce fonds dans d'autres provinces, partout au pays. Cependant, nous pensons que d'ici la fin de cette période, nous serons autonomes.

**M. McCambly:** La Nouvelle-Écosse est la dernière province à souscrire au fonds. Et pourtant, nous n'avons pas fait de promotion là-bas. J'espère que l'an prochain, une ou deux autres provinces imiteront la Nouvelle-Écosse et que nous pourrions continuer à nous étendre.



[Texte]

[Traduction]

• 1135

**The Chairman:** We're into our five-minute round now, and the preferred method of attack is the *snapper*, which has been patented by Mrs. Parrish, so you may proceed.

**Mrs. Parrish (Mississauga West):** I'm going to take one minute—and you're not timing me—to compliment you on your annual report. Obviously you report to shareholders and obviously you have a strong business bent. You have faked or have recycled paper. It's practical, it's to the point, it's excellent. However, I have one criticism, and it is that you should get rid of that picture because you look cranky and mean.

**A voice:** Oh, thank you.

**Mrs. Parrish:** It almost looks like the good cop-bad cop.

I also am a little dismayed to see that you use this neat little blueprint on what you do for internal use only. I think it is an excellent little one—piecer that you could hand out to people, and other people could learn from it.

I have a couple of questions. Now you can start timing, Mr. Chairman.

You talk about an appetite for risk and you talk about a 20% acceptable loss rate, which I compliment you on. You talk about two out of ten that fail, six that stumble or barely make it, and two winners. Is it your tendency to seek out the winners or do you get in with the stumblers and give them a little bit of help?

**Mr. Begg:** No. When you begin, you don't know who are going to be the winners and who are going to be the stumblers. But we are not passive investors. We're not interested in taking majority positions, we don't have control positions, and we don't try to manage the business on a day-to-day basis. We want to be there as a valued partner to add value when these companies are growing. That's sometimes needed equally when a company is in difficulty as when it's expanding very quickly. So it is a very time-consuming process.

In these companies we invariably will have one or two seats on the board of directors. They play a very active role in the life of the company from a strategy standpoint and from a value-added standpoint, but not in day-to-day management.

**Mrs. Parrish:** On the point of the two seats on the board of directors, would one of you take one of these seats or would you have someone who's an expert in that business?

**Le président:** Eh bien, comme nous en sommes à des questions de cinq minutes, la méthode la plus valable pour parler est celle du «tireur embusqué» qui a été brevetée par M<sup>me</sup> Parrish. Alors, c'est à vous madame.

**Mme Parrish (Mississauga-Ouest):** Je vais prendre une minute—et ne vous avisez pas de me chronométrer—pour vous féliciter de votre rapport annuel. De toute évidence, vous faites rapport à vos actionnaires et vous affichez un net penchant pour les affaires. Dites-moi, vous feignez ou c'est du papier recyclé? Voilà un document pratique, qui va droit au but. . . Il est excellent. Toutefois, j'ai une critique à vous adresser: vous n'auriez pas dû mettre une photo de vous, vous avez la mine patibulaire du type à ne pas prendre avec des pincettes.

**Une voix:** Ah merci.

**Mme Parrish:** C'est comme si on avait affaire au D<sup>r</sup> Jekyll/Mr. Hyde.

Je suis aussi un peu déçue de voir que ce bel imprimé n'a qu'une utilisation interne. J'estime que c'est une excellente petite brochure que vous pourriez remettre aux gens et qui leur permettrait d'en apprendre plus à votre propos.

J'ai deux ou trois questions à vous poser. À présent, monsieur le président, vous pouvez déclencher le chronomètre.

Vous nous avez parlé de votre appétit pour le risque et vous avez dit qu'un taux de perte de 20 p. 100 est acceptable, ce pour quoi je dois vous féliciter. Dans ce document, vous dites que deux entreprises sur dix échouent, six parviennent à s'en sortir difficilement et deux seulement sont des chevaux gagnants. Est-ce que votre fonds préfère parier sur les chevaux gagnants ou vous accommodez-vous de ceux qui ont des difficultés et qui s'en sortent moyennant un peu d'aide?

**M. Begg:** Ce n'est pas ainsi que les choses se passent. Au début, on ne se demande pas quel cheval rentrera gagnant et lequel aura des difficultés en cours de route. Par contre, nous ne sommes pas des investisseurs passifs. Nous ne voulons pas être majoritaires, nous ne prenons pas le contrôle des entreprises, et nous n'essayons pas de les gérer au quotidien. Nous voulons être un partenaire qui représente une valeur ajoutée dans la phase de croissance des entreprises dans lesquelles nous investissons. Et ce genre d'intervention est tout aussi nécessaire pour une compagnie en difficulté que pour une entreprise connaissant une croissance rapide. C'est donc, dans tous les cas, un processus qui prend du temps.

Quoi qu'il en soit, nous avons toujours un ou deux sièges au conseil d'administration. Les personnes que nous désignons jouent un rôle actif dans la vie de l'entreprise, du point de vue stratégique et du point de vue de la valeur ajoutée, mais elles n'interviennent pas dans la gestion quotidienne.

**Mme Parrish:** À propos de ces sièges au conseil d'administration, est-ce que c'est vous-même qui siégez ou est-ce que vous désignez une personne qui connaît le genre d'entreprise en question?

## [Text]

**Mr. Begg:** All of our seats on boards are held by the professional investment staff at Working Ventures. Some of the seats are held by Jim Hall, who's our vice-president of investments, and some of them by other investment managers. We have eight investment managers on the fund at the moment. In addition, I sit on several of the boards myself.

**Mrs. Parrish:** I have a bit of an interest in teachers' pension funds and those huge pools of money out there. Would you suggest that the blueprint you've constructed would work for such things as teachers' pension funds?

**Mr. Begg:** I'm not sure of their strategies and how they go about diversifying their funds. I really think you're better to pass that question on to one of them.

I see no reason why a portion of any large, long-term fund couldn't be committed to investment in a professionally managed venture capital pool. But it should be only a portion of a fund. When we raise capital from shareholders, we're very conscious of the fact that an investment in Working Ventures shares carries with it significant additional risk. They shouldn't be anyone's first or only investment but should only be part of an otherwise balanced long-term investment portfolio. The same would be true in the prudent management of a pension fund portfolio. I've heard a rule of thumb of maybe 2% or 3% of a venture capital portfolio.

**Mrs. Parrish:** You answered my question, because high risk is not something teachers do. Have you ever seen them share a lunch bill?

**Mr. McCambly:** Let me try to give you a snapper answer on one or two of these. First of all, let me tell you that the 2:6:2 ratio of the industry is an industry number. I hope ours is better than that. I'm not necessarily satisfied that we're going to be just like the industry; I want us to be better than that and have a better success rate.

We want every business we invest in to be a success, make no mistake about that. We are not out looking for losers to invest in. That would destroy our fund.

On the other matter, there are pension funds that are investing in risk capital or in the venture end, and I think many of them are doing quite well at it. Maybe they don't all have the appetite.

We do have a class of share that we've created, although we haven't used it, that was really thought about for pension funds. But we would not want pension money to come in at the moment in great amounts that could dilute the role of the class A shareholder. The class A shareholder within our fund is the number one priority. When we've got that really working well, then maybe there will be room for us to get into the pension money.

## [Translation]

**M. Begg:** Il s'agit, dans tous les cas, d'un membre de notre personnel spécialisé dans le domaine de l'investissement. Jim Hall, qui est vice-président des investissements, siège à certains de ces conseils et les autres sont distribués entre nos différents directeurs des investissements. Pour l'instant, nous comptons huit directeurs des investissements au fonds. En outre, je siège moi aussi à plusieurs conseils.

**Mme Parrish:** Je m'intéresse un peu au cas des caisses de retraite des enseignants et à ces énormes réserves de fonds qu'elles constituent. Pensez-vous que le plan que vous avez dressé pourrait fonctionner dans le cas des caisses de retraite des enseignants?

**M. Begg:** Je ne suis pas très au courant de la façon dont elles diversifient leurs placements. Je pense que vous feriez d'ailleurs mieux de leur poser la question.

Je ne vois pas pourquoi une partie d'un fonds important, placé à long terme, ne pourrait pas prendre la forme d'investissement dans un consortium de capital-risque géré professionnellement. Mais il ne pourrait s'agir que d'une partie du fonds. Lorsque nous sollicitons des capitaux auprès de nos actionnaires, nous sommes tout à fait conscients du fait que l'investissement dans des parts de Fonds de relance est synonyme de risques additionnels importants. Il ne doit pas s'agir du principal et unique investissement d'une personne, physique ou morale, mais constituer plutôt une partie raisonnable d'un portefeuille de placement à long terme. On peut d'ailleurs dire la même chose de la gestion prudente d'un portefeuille de fonds de retraite. J'ai déjà entendu parler d'une règle empirique selon laquelle on pourrait envisager 2 ou 3 p. 100 d'un portefeuille de capital-risque.

**Mme Parrish:** Eh bien, vous venez de répondre à ma question, parce que les enseignants ne sont certainement pas portés à prendre des risques importants. Vous ne les avez jamais vus se partager leur note de restaurant?

**M. McCambly:** Je vais essayer de vous donner une réponse de type «tireur embusqué». Tout d'abord, je dois vous préciser que le ratio 2/6/2 est un ratio de l'industrie. J'espère que le nôtre est bien meilleur que cela. Je ne serais pas forcément satisfait de faire simplement aussi bien que l'industrie. Je veux que nous fassions mieux et que notre taux de réussite soit plus élevé.

Ne nous y trompons pas, ce que nous voulons, c'est que chaque entreprise dans laquelle nous investissons réussisse. Nous ne sommes pas à la recherche de perdants. Nous ne voulons pas ruiner notre fonds.

Par ailleurs, il y a des caisses de retraite qui investissent dans du capital-risque et j'estime que beaucoup s'en sortent très bien. Peut-être n'ont-elles simplement pas toutes le même appétit.

Nous avons créé une classe d'actions, qui n'est cependant pas utilisée, que nous destinions en fait aux caisses de retraite. Par contre, nous ne voulons pas d'un important afflux d'argent en provenance de ce secteur, pour l'instant, car nous risquerions de diluer le rôle des actionnaires de catégorie A. Nous plaçons la priorité sur nos actionnaires de catégorie A. Et quand les choses fonctionneront très bien sur ce plan, eh bien, peut-être que nous accepterons les fonds de caisses de retraite.



[Texte]

[Traduction]

• 1140

**Mrs. Parrish:** I appreciate the fact that you've given recommendations on things that fall under federal jurisdiction. I think the public out there thinks we're going to take the banks by the throats and make them lend money when they don't want to. What you've given us is something that we can do, and I appreciate that.

There is one little explanation that I require. When you talk about paying an investment rate of 25% to 30%, I'm sure you pass that on to everybody who has shares. But if you're talking about changing it so that the shareholders pay the tax, are you not afraid they'll be personally paying a higher rate than you'll be paying as a corporation? I don't understand how that works.

**Mr. Begg:** I think it would be consistent with industry practice in the mutual fund industry now whereby investment income, by and large, is passed through to the hands of the shareholder. I think this is the common practice. The practical effect would be in fact to defer this tax in the hands of the shareholders, because approximately 90% of our shareholders hold their shares in their RSPs, so that flowing through this income would not attract immediate tax in the shareholders' hands, but ultimately it would be taxable in the hands of the shareholders.

**Mrs. Parrish:** One of the other witnesses we've had here talked about giving a special tax rate to those who are willing to keep reinvesting and keep investment rolling over. Would you think that's a good possibility, as well?

**Mr. Begg:** Actually, I think that's a very good idea.

**Mrs. Parrish:** I thought you would.

**Mr. Adams:** Gentlemen, it's a pleasure having you here.

I shall start by following up on Mr. Ianno's question about the federal government grants that from 1988 to March 1994 were about \$12 million, and your venture investments were in the order of \$4 million. Did you really need the \$12 million on the government side?

**Mr. McCambly:** You can give or take a dollar or two here and there, but I'm telling you that we had expenses I never dreamed of. I think we've made a lot of lawyers rich, going from one securities commission to another one across the country. I tell you there are some regulatory changes you could consider there that might ease the ability of businesses to get going.

You have to appreciate that outside what Fonds de solidarité was doing, there was nothing happening in Canada for small, average working people to be encouraged to take some kind of risk in Canada's future. And it is very expensive to give a report to shareholders—we got an exemption from a quarterly report to every six months—who cannot invest more than \$5,000 but who can invest \$500, to encourage them to participate and give them the material they need on what we're

**Mme Parrish:** J'apprécie que vous ayez formulé quelques recommandations à propos d'aspects relevant de la compétence fédérale. J'ai l'impression que le public s'attend à ce que nous passions la corde au cou des banques pour les obliger à prêter de l'argent, même quand elles ne le veulent pas. Par contre, vous nous proposez une solution qui pourrait fonctionner, ce dont je vous remercie.

J'ai besoin d'une petite explication. Lorsque vous parlez de taux de rendement des investissements de 25 p. 100 à 30 p. 100, je suis certaine qu'il s'agit effectivement des taux que vous versez à vos actionnaires. Cependant, si vos actionnaires devaient payer un impôt sur ces revenus, d'après ce que vous proposez, ne croyez-vous pas qu'ils auraient à payer personnellement beaucoup plus que vous en tant que société? Je ne comprends pas comment tout cela fonctionne.

**M. Begg:** Je crois que notre formule serait tout à fait conforme à celle qui a cours dans le secteur des fonds mutuels, où la plus grande partie des revenus de placement est imposée au niveau des actionnaires. Je crois savoir que c'est une pratique courante. Cette mesure aurait pour effet d'appliquer un impôt différé aux actionnaires, car 90 p. 100 d'entre eux environ réalisent leur placement dans leur RÉER, de sorte que l'imposition n'aurait pas d'effets directs, mais que, tout de même, les actionnaires finiraient par payer l'impôt sur ces fonds.

**Mme Parrish:** Un autre témoin avec qui nous nous sommes entretenus nous a recommandé d'adopter un taux d'imposition particulier pour ceux et celles qui sont disposés à réinvestir en permanence leurs fonds, à faire tourner leurs investissements. Pensez-vous que ce serait une bonne solution, également?

**M. Begg:** En fait, j'estime que c'est une excellente idée.

**Mme Parrish:** C'est ce que je pensais.

**M. Adams:** Messieurs, c'est un plaisir de vous avoir parmi nous.

Je commencerai par revenir sur la question de M. Ianno, à propos des subventions du gouvernement fédéral qui, de 1988 à mars 1994, ont totalisé environ 12 millions de dollars, pendant que vos investissements de risques oscillaient aux environs de 4 millions de dollars. Aviez-vous vraiment besoin de ces 12 millions de dollars du gouvernement?

**M. McCambly:** Oh, vous pourriez certainement couper un ou deux dollars, par-ci par-là, mais je vous assure que nous avons eu à assumer des dépenses que nous n'aurions jamais osé imaginer. Je crois d'ailleurs, dans nos navettes d'une commission des valeurs mobilières à l'autre, que nous avons enrichi beaucoup d'avocats. Je puis vous assurer que certains changements réglementaires pourraient énormément faciliter la vie des entreprises.

Vous devez être conscients du fait qu'à l'exception du Fonds de solidarité, aucun autre organisme au Canada ne faisait quoi que ce soit pour encourager les petites gens, les travailleurs, à prendre un risque quelconque dans l'avenir du Canada. Il est très coûteux de faire rapport à des actionnaires—le fonds de relance a d'ailleurs obtenu une dispense pour faire rapport tous les six mois, et non chaque trimestre—qui ne peuvent investir plus de 5 000\$, mais qui disposent

## [Text]

doing, and at the same time go out and get into the area of the expensive people we need to hire to make sure this company is going to be a success.

Unfortunately, we got into a position—well, I don't know if it was unfortunate—where we had to hire the people and get them on deck to be ready to move in the investment mode. We got into a conflict between the securities commission and legislation, particularly that which came into existence in Ontario, most of which was really trying to do a great job for us, but it created a problem. Therefore we couldn't get into that investment mode as early as possible, but we had to start bringing people on-side. We were spending money on staff earlier than maybe we would otherwise have needed to do, but I can tell you that I think it was money very well spent.

It is unfortunate that we're a little slow in getting into investments, but now we're committed to invest in excess of \$5 million a month. We're shooting more for \$10 million a month to go into risk capital, equity investment in Canadian business, and I'm telling you to be able to do that, even in five provinces, if that's not worth \$12 million. . . I can show you places where a heck of a lot more than that has been used, spent, and gone.

• 1145

**Mr. Adams:** So we are going to see more venture capital. You have the thing going.

You mentioned Fonds de solidarité. Looking at your management expense ratio, I see in the recent years, during the beginning or the start-up, the figures of 2.43% and 2.23%. The second figure represents something over \$2 million. How does that compare with Fonds de solidarité? What sort of management expense ratios has it got?

**Mr. Begg:** The Working Ventures management expense ratio is targeted to range between a net value of 2% and 3% of the grant. We believe we will be able to sustain that on an ongoing basis. We have been able to achieve that with the grant.

The Fonds de solidarité management expense ratio has been coming down over the years. I think they're close to that now, although I don't have the exact figures with me now.

**Mr. Adams:** I would like to go to something a bit broader. If you don't feel like commenting, it doesn't matter.

The reason I was late this morning was because I attended another presentation that related to what we are discussing here. Put your hard hats on.

It is a matter of where the government puts its money. Either we give grants or we give tax concessions and all that kind of thing. There are examples of each of these in my own riding.

## [Translation]

certainement de 500\$, afin de les encourager à participer. Il est très coûteux de leur fournir toute la documentation nécessaire qui les renseignera sur ce que nous faisons, pendant que nous essayons de recruter des gens qui nous coûtent beaucoup mais dont nous ne pouvons nous passer si nous voulons réussir.

Malheureusement, nous avons dû—en fait je ne sais si c'est aussi malheureux que cela—recruter des gens et les préparer à passer au mode investissement. Et puis, nous nous sommes retrouvés pris en sandwich entre les commissions des valeurs immobilières et les instances provinciales, surtout en Ontario, même si nombre d'entre elles essayaient de faire des miracles pour nous. Voilà pourquoi nous n'avons pas pu passer en mode «investissement» aussi vite que nous l'aurions voulu, mais nous devons bien commencer par recruter le personnel qu'il nous fallait. Nous avons donc investi plus tôt que prévu dans des ressources humaines, mais je puis vous assurer que ça a été de l'argent bien dépensé.

Il est malheureux que nous tardions quelque peu à passer à la phase d'investissement, mais nous sommes dès à présent prêts à investir plus de 5 millions de dollars par mois. Nous visons en fait plus de 10 millions de dollars par mois sous la forme de capital-risque, dans des entreprises canadiennes, et je puis vous assurer que pour parvenir à ce niveau, même si ce n'est que dans cinq provinces, cela vaut bien 12 millions de dollars. . . Je pourrais vous indiquer d'autres projets dans lesquels on investit beaucoup plus que cela, en vain.

**M. Adams:** Donc, nous allons voir fleurir les bureaux du Fonds de relance canadien. Les choses tournent bien.

Vous avez fait allusion au Fonds de solidarité. Au cours des dernières années, pendant la période de lancement, votre ratio des frais de gestion a été de 2,43 p. 100 et de 2,23 p. 100. Ce deuxième pourcentage correspond d'ailleurs à un peu plus de 2 millions de dollars. Comment votre situation se compare-t-elle avec celle du Fonds de solidarité? Quel est le ratio des frais de gestion de ce fonds?

**M. Begg:** Nous nous sommes fixé comme objectif, en ce qui concerne le ratio des frais de gestion, une valeur nette de 2 p. 100 à 3 p. 100 de la subvention. Nous pensons que nous pourrions rester à ce niveau. Du moins, nous y sommes parvenus dans le cas de la subvention.

Pour ce qui est du Fonds de solidarité, le ratio des frais de gestion a diminué au fil des ans. Je pense que le pourcentage de ce fonds est à peu près le même que le nôtre, bien que je n'aie pas les chiffres exacts avec moi.

**M. Adams:** Je voudrais que nous parlions à présent d'un sujet un peu plus vaste. D'ailleurs, sentez-vous libre de réagir ou non.

Si j'étais en retard ce matin, c'est que j'ai assisté à un autre exposé qui a un lien direct avec ce dont nous parlons maintenant. Alors, attention, attachez vos ceintures!

Le thème de l'intervention était le suivant: où le gouvernement met-il son argent? Soit il accorde des subventions, soit il accorde des concessions fiscales et bien d'autres choses encore. J'ai des exemples de chacun de ces cas dans ma propre circonscription.



[Texte]

We assist with a building. People can walk away and leave the building. That has happened in my riding. We assist with the equipment. People can truck the equipment away in the middle of the night. That has happened in my riding.

It gets a bit easier. What if we put money into training? We tend to believe this is one of the better ways of doing it. An example would be the University of Waterloo. We are all proud that our engineers are hired in the United States. So that can go.

The same applies to an idea. You mentioned the proportion of high-tech industries you have assisted. This is not my own argument; I am following through with an argument at the presentation today. You have this idea, it is around, and it can be taken to some other place for people to produce from that.

This morning these people said what the government should do. They recognized it should support R and D and training of some sort, but the place to assist is on successfully commercialized products and services. In other words, we, the government, mainly give the tax breaks when the product has already been sold. They say if we do that, or if we wait right until the very end, then you could be sure the thing will continue to be produced in Canada. It is only in that way you can ensure it's produced in Canada and that tax breaks are given at that level.

Have you given any thought to that? You subsidize—if that is the right word—or give very substantial tax breaks on the proceeds of the sales. Do you see what I mean?

**Mr. Begg:** Yes. Under the legislation, we are focused on investing only in Canadian companies. Half the employment and half the assets must be in Canada. We are trying to support the kind of emerging growth companies competing internationally. Provided we are able to sustain that kind of growth with an organization anchored in Canada, I think we will achieve those objectives.

We are putting money into those companies to finance R and D and product development. These kinds of companies tend to export more. They tend to put more into research and development. It is also important to note that we are putting in equity capital that then enhances the ability of that company to lever that increased equity base by borrowing from senior lenders and other sources of capital to achieve objectives here in Canada.

**Mr. Adams:** Let's take this now. Here is this argument I heard at the breakfast meeting. Say you help one of these companies and they invent something. They get it up to the commercial level, but then it goes.

[Traduction]

Nous participons au financement d'un immeuble et voilà que les gens mettent la clé sous la porte et s'en vont. Cela s'est passé dans ma circonscription. Nous finançons l'achat d'équipement, et voilà que le camion disparaît en plein milieu de la nuit. Cela aussi, ça s'est passé dans ma circonscription.

Passons à quelque chose d'un peu plus facile. Si nous investissons plutôt dans la formation? On est porté à croire que c'est une meilleure forme d'investissement. Prenez, par exemple, l'Université de Waterloo. Nous sommes fiers de ce que nos ingénieurs soient engagés aux États-Unis. Tout cela, c'est bien.

La même chose vaut pour les idées. Vous avez parlé du nombre d'industries de haute technologie que vous avez aidées. Et là, je ne peux pas vous exposer mon opinion, je vais simplement reprendre l'argument de la présentation à laquelle j'ai assisté. Une personne a eu l'idée, elle circule et quelqu'un d'autre peut s'en emparer pour la réaliser.

Ce matin, les gens dont j'ai entendu l'exposé nous ont dit ce que le gouvernement devrait faire. Ils ont bien sûr reconnu que le gouvernement doit appuyer la R-D et la formation, d'une façon ou d'une autre, mais qu'il doit le faire dans le cas de produits et de services ayant déjà passé la phase de la commercialisation. Autrement dit, nous devrions, nous le gouvernement, ne consentir les allègements fiscaux que dans le cas de produits déjà vendus. D'après ces conférenciers, si nous attendions la phase de commercialisation des produits, alors nous aurions l'assurance que tout se passerait au Canada. Ce n'est qu'ainsi qu'on peut y parvenir, ce n'est qu'en accordant des allègements fiscaux après la phase de commercialisation.

Avez-vous réfléchi à cette formule? Avez-vous pensé à ce que donnerait une subvention—si on peut parler de subvention—plus exactement si l'on accordait un allègement fiscal important sur les revenus de vente? Voyez-vous ce que je veux dire?

**M. Begg:** Tout à fait. La loi nous oblige à n'investir que dans des entreprises canadiennes. La moitié des emplois et la moitié des actifs doivent se trouver sur le territoire canadien. Nous essayons de financer le genre de compagnies en pleine expansion qui sont également présentes sur les marchés internationaux. À condition que l'on puisse maintenir ce genre de croissance dans le cas d'un organisme implanté au Canada, je pense qu'effectivement on pourra parvenir à ce genre d'objectif.

L'argent que nous investissons dans ces entreprises sert à financer la recherche et le développement, ainsi que la mise au point d'un produit. Ces entreprises sont tentées par l'exportation et elles investissent beaucoup plus en recherche et développement. Il convient également de remarquer que nous apportons des capitaux propres grâce auxquels l'entreprise bénéficie d'un effet de levier pour accroître ses avoirs propres en empruntant auprès des grands prêteurs et des autres sources de capitaux, afin de réaliser leurs objectifs, ici, au Canada.

**M. Adams:** Eh bien, parlons-en. Voilà l'argument que j'ai entendu au cours de ce petit déjeuner-causerie de ce matin. Supposons que vous financiez ce genre d'entreprise, qui invente quelque chose. Elle amène le produit jusqu'à l'étape de la commercialisation, puis elle disparaît.

[Text]

[Translation]

**Mr. McCambly:** Can I just touch on this, please? First, our fund is for Canadians, and they can only invest money in Canadian businesses. If they are going to create jobs or activity, it is in Canada. Those companies could be sold off to foreign interests. That is something that concerns me.

**M. McCambly:** Puis-je vous interrompre? Tout d'abord, notre fonds s'adresse à des Canadiens et nous ne pouvons donc investir que dans des entreprises canadiennes. Si nos capitaux doivent servir à créer des emplois ou à stimuler une activité, tout cela doit se passer sur le territoire canadien. Par contre, ces entreprises pourraient être cédées à des intérêts étrangers, ce qui me préoccupe.

I think the base start is very sound. That commitment is created for us by legislation, and it is very sound for taking care of part of your problem.

Mais au départ, les choses sont très saines. Cet engagement nous est fixé par la loi qui nous aide grandement à résoudre une partie du problème.

• 1150

If I could make one observation in terms of government involvement, it is my view that government involvement directly in business distorts the business and maybe distorts the decision of whether there should have been investment in the first place.

Je voudrais faire une remarque à propos de la participation du gouvernement. Personnellement, j'estime que l'intervention directe du gouvernement dans le secteur des affaires s'accompagne d'un fait de distorsion qui peut aller jusqu'à infléchir la décision initiale d'investissement.

Our people under Ron's direction—Jim Hall and eight investment people at the moment, and it is going to grow—look at that business for what it's worth, whether it is going to make it, how they can help it make it, and in what ways they can improve it. But if there is a direct investment by government, I think the whole notion gets distorted.

Sous la direction de Ron, nos gens—qui comprennent actuellement Jim Hall et huit investisseurs, mais d'autres s'y ajouteront—considèrent la valeur d'une entreprise, si elle va s'en sortir, comment ils peuvent l'aider et comment ils peuvent améliorer son rendement. Mais je pense que l'investissement direct par le gouvernement déforme complètement la perspective.

So I think the support of a tax credit to help people go out and take a risk is a very important way to go. I believe that direct investment has caused some problems, which you should be leery about making any recommendations on.

J'estime donc que le crédit de l'impôt est important pour stimuler les gens à prendre un risque. Je crois, personnellement, que l'investissement direct par le gouvernement a occasionné certaines difficultés, et vous devriez peut-être envisager de formuler quelques recommandations à ce sujet.

**Mr. Adams:** I agree with you.

**M. Adams:** Je suis d'accord avec vous.

One other point of view, which I think we should all think about, is how in the end we truly control the product in these new industries, if you see what I mean. That is what I was trying to get at. The idea is that every time I sell that product I get a tremendous tax break, so I am encouraged to continue selling that tax product from a base in Canada. Do you see?

Il y a autre chose à laquelle nous devrions tous penser, je crois, c'est la façon dont nous pouvons parvenir à pleinement contrôler les produits de ces nouvelles industries, si vous voyez ce que je veux dire. En fait, c'est là où je voulais en venir. L'idée est la suivante: chaque fois que je vends ce produit, je bénéficie d'un incroyable allègement fiscal qui m'incite à continuer à vendre ce produit taxé, depuis une base située au Canada. Vous me suivez?

**Mr. Begg:** I think the great need in this country is in fact for those earlier investments. That is where there is the greatest shortage of capital.

**M. Begg:** J'estime que le besoin le plus pressant qui existe dans ce pays se situe en fait au niveau des investissements précoces. C'est à ce stade que l'on manque le plus cruellement de capitaux.

That's one of the reasons that Working Ventures, as a large fund, can have a diversified portfolio, so that on the one hand we are supporting more mature businesses that are expanding and growing and need equity capital, not debt financing—they can get that from the senior lenders if it is available; if it is not, they need equity capital—and that in the context of a diversified portfolio we can also be supporting those earlier-stage, higher-risk companies that aren't at the product stage yet. They are in the development stage.

C'est une des raisons pour lesquelles le Fonds de relance canadien, en tant que fonds important, peut se permettre d'avoir un portefeuille diversifié et de financer, d'un côté, les entreprises existantes, en phase d'expansion et de croissance, qui ont besoin de capitaux propres, et non d'un financement de la dette—financement qu'elles peuvent toujours obtenir auprès des principaux prêteurs, sans quoi elles ont besoin d'avoirs propres—, ainsi que des entreprises qui démarrent, qui présentent plus de risques et qui n'en sont pas encore au stade de la production. Disons qu'elles seraient au stade du développement.

Those investments carry with them substantially higher risk but they also carry with them the potential for a much higher reward. Within the context of a large fund, such as Working Ventures, you can afford to take those kinds of risks. I think we should be doing that, and we are.

Eh bien, ce genre d'investissements comporte un risque inhérent beaucoup plus important mais leur potentiel de rendement est également beaucoup plus élevé. Les fonds importants, comme le Fonds de relance canadien, peuvent se permettre de prendre ce genre de risque. J'estime que c'est ce que nous devons faire, et c'est d'ailleurs ce que nous faisons.



[Texte]

**Mr. Zed:** Thank you, Mr. Begg and Mr. McCambly, for coming.

I have a couple of specific questions, and then I am going to ask you for some advice.

On page 9 of your presentation, you say you strongly recommend against establishing local venture pools that are based on capital raised through the retail markets. Now, earlier in this hearing we heard from Larry Zepf. My question is, why shouldn't small venture markets get the same tax benefits as you get?

**Mr. Begg:** I would love to discuss that one because I strongly support the notion of developing community venture programs. I think it is part of the solution, and we want to be part of that solution.

The way to get from here to there, however, in my view—I feel very strongly—is not by providing incentives at the retail level for these small funds. It would be, as we say in the brief, a recipe for disaster, in our view.

The reason for that is that if you have a relatively small amount of capital that is raised in the retail markets, first of all you can't possibly achieve the kind of diversification that would allow you to manage that risk. Secondly, it would be very difficult to support the kind of infrastructure that's needed and to do it on a cost-effective basis.

But the most important thing is diversification. The cost of running a small fund that raises capital through the public markets with all the prospectus requirements, the distribution network, and so on would be a horrendously expensive undertaking.

I would love to see programs developed that bring the community together and provide expertise, identify transactions, and help to do some of the due diligence in the post-investment monitoring. That's the greatest need. Earlier this morning, I think, assistance in terms of developing business plans, bringing them forward, and helping to mentor these companies was mentioned. That's the greatest need.

The next step would be to provide smart capital from, if you like, angels or other resources in the community that are willing to put money alongside our money in these small companies and help to add value to them.

If the process matured to the point where the community had a venture pool as well, all well and good. We'd like to have the potential to be direct investors or co-investors as well. But I think the risk that would be brought to individual shareholders from a small, undiversified pool and the costs that would be associated with meeting the compliance regulations in the securities industry would be intolerable. There are much better ways to achieve the same objective.

[Traduction]

**M. Zed:** Merci, monsieur Begg et vous-même, monsieur McCambly, de vous être déplacés.

J'ai deux ou trois questions bien précises à vous poser, après quoi je vous demanderai un conseil.

À la page 6 de votre mémoire, vous dites vous opposer fortement «à l'établissement de fonds communs locaux à partir du capital assemblé à travers les marchés de détail». Tout à l'heure, nous avons entendu le point de vue de Larry Zepf. Ma question est la suivante: pourquoi les petits marchés de capital-risque ne devraient-ils pas bénéficier des mêmes avantages fiscaux que vous?

**M. Begg:** Je suis très heureux d'avoir la possibilité de vous parler de ce sujet, parce que je suis tout à fait en faveur des programmes de capital-risque communautaires. J'estime que c'est là une partie de la solution à nos problèmes et il se trouve que nous voulons être partie à cette solution.

Par contre, selon moi—j'en suis convaincu—nous n'y arriverons pas par le biais de subventions au niveau des marchés de détail, dans le cas de ces petits fonds. Cela reviendrait, comme nous le laissons entendre dans le mémoire, à appliquer la recette d'une catastrophe.

La raison pour laquelle on ne peut obtenir qu'un capital relativement faible sur les marchés de détail, c'est que ces marchés ne permettent pas de réaliser le genre de diversification qui serait nécessaire à la gestion du risque. Deuxièmement, il serait très difficile de maintenir le genre d'infrastructure nécessaire et, par-dessus tout, de le faire de façon rentable.

Mais le plus important demeure la diversification. Le coût d'exploitation d'un petit fonds, s'approvisionnant en capitaux sur les marchés publics, avec tout ce que cela suppose d'exigences relatives au prospectus, au réseau de distribution et au reste serait incroyablement élevé.

Personnellement, j'aimerais beaucoup qu'il existe des programmes autour desquels on pourrait rassembler la communauté, qui permettraient de cerner certaines transactions et d'appliquer une certaine conduite raisonnable à l'étape du contrôle qui suit l'investissement. C'est de cela dont on a le plus besoin. Plus tôt ce matin, je crois, il a été question de l'aide apportée à la préparation des plans d'entreprises, à la présentation de ces plans et à l'encadrement des équipes de direction des entreprises concernées. C'est sur ces différents plans que le besoin est le plus grand.

L'étape suivante consisterait à injecter du capital intelligent, si je puis m'exprimer ainsi, provenant d'investisseurs «anges gardiens» ou d'autres ressources de la collectivité désireuses de financer, avec nous, les petites entreprises et d'ajouter à leur valeur.

• 1155

Tant mieux si le système en arrivait au point où il y aurait également des réserves de capital-risque au niveau communautaire. Nous voudrions aussi avoir la possibilité d'investir ou de co-investir directement. Je pense toutefois que les risques que comporterait un petit fonds de placement non diversifié et que les frais liés à l'observation des règlements dans le secteur des valeurs mobilières seraient intolérables. Il existe de bien meilleures façons d'atteindre le même objectif.

[Text]

**Mr. Zed:** Talking about risk, going back to a venture capitalist in the high-tech sector, Dr. Denzil Doyle, he said that the angels were on strike in Canada. He also cited the tax regulations. My colleague Mrs. Parrish cited earlier something about who was sitting on your boards of directors.

Specifically, Dr. Doyle mentioned the issue of directors' liability. Does that worry you at all? In fact, he was critical. He said that today it's impossible to sit as a director, or he is very worried about being a director in certain companies unless he has active management. Is that something that worries you? Are you feeling exposed, particularly with some revisions in Ontario recently?

**Mr. Begg:** It's a concern and it's a matter about which we have to be diligent. We indemnify our directors who sit on these boards.

**Mr. Zed:** So they have insurance?

**Mr. Begg:** It is an additional element of risk, to be sure.

I have a concern about it. On the other hand, it is forcing directors to operate in a more professional manner and to take more responsibility for the companies they're involved in. So on the one hand it is also having a salutary effect on the management of companies.

**Mr. Zed:** In the last point I mentioned that I was going to seek some advice from you. You've given some suggestions, but do you have some specific points that you want to leave with our committee? Just before we began the hearing, you said that this is a very important committee and it can make some significant changes. You've given us a couple of ideas on changes that might help with your particular fund. Are there some things that you've observed. . . ?

You've seen 125 business plans recently. You are exposed to business start-up requests on a regular basis. Are there some specifics that you want to raise with us, some issues that you want to deal with?

**Mr. Begg:** Beyond the specific recommendations in our brief, I would endorse some of the comments that have been made by people who've appeared before you earlier on the need for helping to develop small and medium-sized businesses to provide better planning for their enterprises. That's an appropriate role for government and one that might well be incorporated into a community venture program.

By and large, we see a good quality of business plan from the medium-sized enterprises that are bringing forth financing proposals. The smaller businesses could do with some additional support in that regard.

One of the things we look at very closely in investing our shareholders' money is that we're there to back the kinds of companies that grow. That means capital appreciation for our shareholders. Because of the kinds of companies we're involved in, it also means more jobs and more exports.

[Translation]

**M. Zed:** Puisque l'on parle de risque, je reviens à un investisseur en capital-risque dans le secteur de la haute technologie, M. Denzil Doyle, qui a dit que les «anges gardiens» étaient en grève au Canada. Il a également mentionné les règlements fiscaux. Ma collègue M<sup>me</sup> Parrish a parlé tout à l'heure de la composition de votre conseil d'administration.

M. Doyle a abordé la question de la responsabilité des administrateurs. Est-ce une question qui vous préoccupe le moins? En réalité, il a fait une critique à ce sujet. Il a dit qu'il était actuellement impossible de faire partie du conseil d'administration de certaines entreprises sans avoir une expérience pratique en gestion et que cela le préoccupait beaucoup. Est-ce une question qui vous préoccupe? Vous sentez-vous en danger, surtout à la suite des remaniements qui ont eu lieu dernièrement en Ontario?

**M. Begg:** Certainement. C'est une question à laquelle nous devons faire très attention. Nous indemnisons nos administrateurs qui font partie de ces conseils.

**M. Zed:** Ils ont donc une assurance?

**M. Begg:** C'est un risque supplémentaire, c'est certain.

Cela me préoccupe. Par contre, cela force les administrateurs à se comporter d'une façon plus professionnelle et à prendre davantage de responsabilités à l'égard des entreprises qu'ils administrent. Par conséquent, cette situation a également un effet salutaire sur la gestion des entreprises.

**M. Zed:** Enfin, j'ai dit que j'allais vous demander conseil. Vous avez fait quelques suggestions. Avez-vous toutefois quelques recommandations précises à faire à notre Comité? Juste avant le début de l'audience, vous avez dit que c'est un comité très important et qu'il peut apporter des changements majeurs. Vous nous avez suggéré deux ou trois changements qui pourraient vous faciliter la tâche. Avez-vous fait d'autres observations?

Vous avez examiné dernièrement 125 plans d'entreprises. Vous recevez régulièrement des demandes d'entreprises qui démarrent. Y a-t-il des questions que vous voulez aborder en particulier?

**M. Begg:** Outre les recommandations qui se trouvent dans notre mémoire, j'abonde dans le même sens que certains témoins que vous avez déjà interrogés et qui ont parlé de la nécessité d'aider les petites et moyennes entreprises à améliorer leur planification. Le gouvernement a un rôle à jouer dans ce domaine et il pourrait très bien être intégré au programme communautaire de relance.

De façon générale, les plans d'entreprises des entreprises de taille moyenne exposent assez bien leurs projets financiers. Par contre, les petites entreprises auraient intérêt à recevoir un peu d'aide supplémentaire dans ce domaine.

Un des grands principes que nous appliquons très strictement lorsqu'il s'agit d'investir l'argent de nos actionnaires, c'est que nous sommes là pour appuyer les entreprises susceptibles de connaître une certaine croissance. Autrement dit, il nous faut une plus-value en capital pour nos actionnaires. En raison du type d'entreprises dans lesquelles nous investissons, nos investissements se traduisent par de nouveaux emplois et par une expansion des exportations.



[Texte]

Some of the anecdotal evidence that has been brought before the committee might be coming from some enterprises that are what I call lifestyle businesses. We're really not here to support those. We're here to support the kind of emerging growth companies that can benefit our shareholders and the economy at the same time.

**The Chairman:** As a follow-up to the question put by Mr. Zed regarding investments in regional or local pools by local investors, John Evans of the Trust Companies Association, I believe, asked why a trust company can't get into this business of an investment pool or venture capital pool with the various tax advantages. Do you have any view on that?

**Mr. McCambly:** I'll just follow on with what Mr. Begg has said. The question of diversification is the most serious one. Another similarity is when you look at companies in which individuals invest in one company. There's no diversification. The risk is very high for the individual who may put their money towards the support of a company. So if you take a small region, I think it's impossible. Even a province, some of the provinces that commit only to invest in that province. . .

• 1200

**The Chairman:** Well, with a big company like Canada Trust, for argument's sake, would you. . . ?

**Mr. McCambly:** I think what is being suggested, even by people like those you mention, is that they would create a local fund. Usually what would need to happen then is that the local fund would commit to reinvest locally.

**The Chairman:** No, I don't think the idea was that they would get into a local fund. But I guess the idea is that a trust company could establish a venture capital fund similar to the ones established by Working Ventures.

**Mr. Begg:** Yes. I think the key here is that there's no one magic bullet. A number of the larger financial institutions do have venture capital pools. The Royal Bank, for example, announced their \$125 million initiative.

**The Chairman:** They don't have the tax incentives, though, that you have.

**Mr. Begg:** No, but they have determined they're going to invest \$125 million. So they've determined perhaps that it isn't necessary.

I think one of the policy objectives of the governments, federally and provincially, in establishing these tax credits is to do two things. One, to be sure, is to increase the pool of capital available for investment in small and medium-sized businesses, for the reasons we've discussed. But the second policy objective is to make it possible, really for the first time, for average wage-earners to have the opportunity to invest in this asset class with this kind of tax credits. In the past this has realistically only been available to high-net-worth, sophisticated investors.

So investing, creating this asset class via labour-sponsored funds, really makes it possible for average wage-earners to participate with this kind of tax credit and this investment opportunity.

[Traduction]

Certaines des anecdotes qui ont été relatées devant le Comité pouvaient très bien venir d'entreprises qui correspondent à mon sens à un style de vie. Nous ne sommes pas là pour aider ce genre d'entreprises. Nous sommes là pour aider les entreprises naissantes en croissance qui sont susceptibles d'être intéressantes à la fois pour nos actionnaires et pour l'économie.

**Le président:** Dans le même ordre d'idées que la question de M. Zed portant sur les investissements dans des fonds régionaux ou locaux par des investisseurs locaux, je pense que c'est M. John Evans, de l'Association des compagnies de fiducie du Canada, qui a demandé pourquoi une société de fiducie ne peut pas créer un fonds de placement ou un fonds de capital-risque, avec les divers avantages fiscaux que cela comporte. Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

**M. McCambly:** À l'instar de M. Begg, je dirai que la diversification est l'élément capital. On a le même genre de situations lorsque l'investisseur investit dans une seule société. Il n'y a aucune diversification. Les risques sont très élevés pour les personnes qui investissent leur argent afin d'aider une entreprise. Par conséquent, je crois que c'est impossible dans une petite région, et même dans une province, cela pose des problèmes; il y en a effet des provinces où l'on s'engage à investir uniquement dans les entreprises de la province.

**Le président:** Diriez-vous par exemple qu'avec une grande entreprise comme Canada Trust. . .

**M. McCambly:** Je pense que ces gens, même ceux dont vous parlez, songent à créer un fonds local. Normalement, un fonds de ce genre s'engage à réinvestir dans la région.

**Le président:** Non, je ne crois pas que ces gens-là songent à un fonds local. Ce qu'ils pensent, d'après moi, c'est qu'une société de fiducie pourrait créer un fonds de capital-risque analogue à ceux qui sont institués par le Fonds de relance canadien.

**M. Begg:** Oui. Je crois que le point essentiel, c'est qu'il n'y a pas de solution magique. Plusieurs grandes institutions financières ont des fonds de capital-risque. La Banque royale, par exemple, a annoncé une initiative de 125 millions de dollars.

**Le président:** Elle n'a toutefois pas les mêmes stimulants fiscaux que vous.

**M. Begg:** Non, mais elle a décidé d'investir 125 millions de dollars. Par conséquent, elle a peut-être jugé que ce n'était pas nécessaire.

Je crois que l'objectif de politique visé par les gouvernements, fédéral et provinciaux, avec ces crédits d'impôt est double. Il s'agit d'abord d'accroître la réserve de capital disponible pour les petites et moyennes entreprises, pour les raisons que nous avons citées. Le deuxième objectif est de permettre, pour la première fois, au salarié moyen d'investir dans cette catégorie d'avoirs grâce à ce genre de crédits d'impôt. Autrefois, ce genre d'investissement n'était à la portée que des investisseurs chevronnés, ayant une valeur nette élevée.

Par conséquent, le fait de créer cette catégorie d'actifs grâce au fonds parrainé par les travailleurs permet au salarié moyen de profiter de ce type de crédit d'impôt et de ce genre d'occasion d'investissement.

[Text]

I think it's a tremendously exciting thing. I spend a lot of my time out in the union halls talking about the free enterprise system and how we're investing money on behalf of our shareholders in companies to make them grow. I think it's a great idea to involve more people in this process and in this asset class. Labour-sponsored funds are doing that.

**The Chairman:** So basically a Royal Bank venture fund or a Canada Trust venture fund with the same tax incentives couldn't work the same way. You wouldn't have the president of the Royal Bank in a union hall preaching the virtues of investing in. . .

**Mr. Begg:** I think we bring something special to the party. I think the supply of venture capital is growing and there are a number of initiatives on the table now, including labour-sponsored funds, which are growing, increasing that supply of capital. There are various initiatives from the banks. There is the Canada Investment Fund, the OLIF fund, and now the prospect of community venture funds.

The question of supply, I think, is being addressed. I think the most important thing we can do to improve access to true risk capital is to facilitate the process through some of the recommendations we've made.

**Mr. Iftody (Provencher):** Thank you very much for the presentation.

I had a couple of questions—actually three, but you've addressed one with respect to the size of the loans. You said your investments had increased by nine to a total of eleven, for \$32 million. That averages to about \$3.5 million per loan. But I guess they're somewhat large and perhaps, I would argue, unhelpful to this smaller community base. But you've addressed that.

So let me get into some specifics here. You made what I thought was a rather profound kind of comment, a bold one, when you pointed out the loan-loss ratio for the banks was 1% or 2%. They thought that was responsible management. You suggested you were prepared to go as high as 20% in terms of looking at the risk.

The banks—I think all of them—have said quite emphatically to this committee that they are not prepared to take those kinds of risks. They have a fiduciary responsibility to their depositors, and it would be irresponsible for them to undertake these kinds of activities.

How would you address their response?

**Mr. Begg:** I think senior lenders do have a different source of capital and a different set of responsibilities. They're lending capital.

I know when I first talk to an owner-manager I'm in for a long conversation when the owner-manager says to me, tell me, Ron, what interest rate are you going to charge me? Essentially we're not debt lenders, we're equity investors. We want to be a partner in that business.

[Translation]

Je trouve que c'est extrêmement emballant. Je passe beaucoup de temps devant des auditoires de travailleurs à faire des exposés sur le régime de libre entreprise et sur la façon dont nous investissons l'argent de nos actionnaires dans des entreprises pour faciliter leur croissance. J'estime que c'est une excellente idée de faire participer davantage de personnes à ce type d'investissements dans cette catégorie d'actifs. C'est précisément le but des fonds parrainés par les travailleurs.

**Le président:** Donc, un fonds de capital-risque de la Banque royale ou de Canada Trust ne pourrait pas fonctionner de la même façon, même si les stimulants fiscaux étaient les mêmes. Le président de la Banque royale n'irait pas prêcher les mérites de l'investissement dans le capital-risque dans les bureaux d'un syndicat.

**M. Begg:** Je pense que nous apportons une touche spéciale. Je pense que le capital-risque est en croissance et qu'un certain nombre d'initiatives ont été prises dans ce domaine, notamment la création de fonds parrainés par les travailleurs, qui sont en expansion et qui font augmenter cette réserve de capital. Il existe diverses initiatives venant des banques. Il y a le Canada Investment Fund, le OLIF Fund et maintenant les fonds communautaires de capital-risque.

Je crois que l'on est en train de régler la question de l'offre. À mon avis, le meilleur moyen de rendre le véritable capital-risque plus accessible est de faciliter le processus en appliquant nos recommandations.

**M. Iftody (Provencher):** Merci beaucoup pour votre exposé.

J'ai deux ou trois questions à vous poser, trois en fait, mais vous avez déjà parlé de la taille des prêts. Vous avez dit que le nombre d'entreprises dans lesquelles vous avez investi est passé de neuf à onze au total, et que ces investissements représentent 32 millions de dollars, ce qui fait 3,5 millions de dollars en moyenne par prêt. Ce sont des prêts relativement importants, qui ne sont pas très utiles pour les petites entreprises locales, dirais-je. Mais vous avez abordé le sujet.

Je vais donc entrer dans quelques détails. J'ai trouvé que vous avez fait un commentaire assez profond et assez audacieux en disant que la proportion des pertes sur les prêts bancaires était de 1 p. 100 ou 2 p. 100, que c'est ce que les banques considèrent comme un portefeuille de prêts bien gérés. Vous avez dit que vous étiez disposés à risquer jusqu'à 20 p. 100 de pertes.

Les banques—toutes je crois—ont dit clairement au comité qu'elles ne sont pas disposées à prendre d'aussi grands risques. Elles ont une responsabilité fiduciaire à l'égard de leurs déposants et elles estiment qu'il serait irresponsable de leur part de se lancer dans ce genre d'activités.

Que pensez-vous de leur réaction?

**M. Begg:** Je pense que les grands établissements de prêts ont une source de capital et une série de responsabilités différentes. Ils prêtent des capitaux.

Je sais que lorsque je discute avec un directeur-proprétaire, la conversation risque de durer longtemps lorsqu'il me demande quel taux d'intérêt je compte lui faire payer. En gros, nous ne sommes pas des prêteurs mais des investisseurs en actions. Nous voulons être partenaires de l'entreprise dans laquelle nous investissons.



[Texte]

[Traduction]

• 1205

We're prepared to take the risks and expect the rewards that go along with them. We disclose that very clearly to our shareholders. Our prospectus points out that investment in this portfolio carries with it substantially higher risk and we clearly identify that to our shareholders. Because of this additional risk the tax credits are very important to underwrite at least a portion of that risk.

I think it's quite appropriate for us to be making these kinds of risks, and I understand full well the senior lenders' views that they are operating in a different milieu. Remember, they take security and personal guarantees and we do not.

**Mr. Iftody:** What interest rate would you charge on some of the high-risk loans?

**Mr. Begg:** Again, when you see the structures of our transactions, you might see that in some cases we use common shares, preferred shares or debentures. The debentures always have some convertibility function or warrants. The interest rate is nominal. It will vary from situation to situation. The reason for using a debenture rather than common shares in many cases is because the owner-manager prefers that. He or she would rather have a portion of the investment in debt rather than take a larger percentage of common shares.

The interest rates might range anywhere from 4% to 10%. They are not the most important part of the transaction. They are there to build in partial exit strategy and to be part of a mix. We really look at our return for our shareholders over the long term, from the capital appreciation of the shares. By the way, if we do well, then you can bet the owner-manager is going to do very well, thank you very much.

**Mr. Iftody:** I want to refer to your cover sheets in French and English. My question relates to your comments about your involvement in smaller provinces. I represent a rural riding in Manitoba. Perhaps there's some confusion here you might be able to clear up.

There seems to be a discrepancy between the French and English versions. I refer you to the English version under the investment criteria. Under the specific criteria you will invest only where 50% of the jobs, salaries and wages are in Ontario. Could you explain that?

**Mr. Begg:** Yes, absolutely. In fact, we have one of these sheets for each province. In collating the materials I noticed the Ontario sheet got into this package. If you were in Saskatchewan, you would see Saskatchewan there.

**The Chairman:** Does that place any kind of restriction on the way you operate? Mr. McCambly was talking about the importance of diversification. Does this run against the ability of the fund to diversify its investments?

**Mr. Begg:** It does to some extent. We recognize we are raising our capital with the benefit of tax credit support from the federal government, so we expect the investment, the assets, and the employees to be in Canada. That is important. It's the

Nous sommes disposés à prendre des risques et espérons être récompensés en conséquence. Nous le disons très clairement à nos investisseurs. C'est indiqué dans notre prospectus et nous signalons clairement à nos investisseurs que les risques sont élevés. C'est en raison de ces risques supplémentaires que les crédits d'impôt sont importants; ils le sont pour garantir au moins une partie des risques.

J'estime que c'est notre rôle de prendre de tels risques, et je comprends très bien l'optique des grands bailleurs de fonds qui estiment se trouver dans un milieu différent. Il ne faut pas oublier qu'ils exigent en contrepartie des titres ainsi que des garanties personnelles, mais pas nous.

**M. Iftody:** Quel taux d'intérêt imposez-vous sur les prêts à risque élevé?

**M. Begg:** La structure de nos opérations varie; nous exigeons tantôt des actions ordinaires, tantôt des actions privilégiées ou encore parfois des débentures. Il y a toujours une certaine convertibilité ou des bons de souscription associés aux débentures. Le taux d'intérêt est nominal. Il varie d'un cas à l'autre. Dans la plupart des cas où l'on choisit des débentures plutôt que des actions ordinaires, c'est parce que le directeur-proprétaire ou la directrice-proprétaire préfère cette formule. C'est qu'il ou elle préfère qu'une partie de l'investissement soit sous forme de dette plutôt que de prendre un pourcentage plus élevé d'actions ordinaires.

Les taux d'intérêt varient entre 4 p. 100 et 10 p. 100. Ils ne représentent pas l'aspect le plus important de l'opération. Ils font en fait partie d'une stratégie de retrait partiel et appartiennent à un ensemble de facteurs. Nous considérons un rendement de l'investissement à long terme et une plus-value des actions. Je vous signale en passant que si nous gagnons pas mal d'argent sur notre investissement, le directeur-proprétaire en gagnera énormément.

**M. Iftody:** Je vais parler de votre page de couverture en français et en anglais. Ma question porte sur les commentaires que vous avez faits au sujet de votre présence dans les petites provinces. Je représente une circonscription rurale du Manitoba. Vous pourriez peut-être dissiper mes doutes.

Il semble y avoir une différence entre la version française et la version anglaise. Dans la version anglaise, au chapitre des critères d'investissement, vous dites que vous n'investissez que lorsque la moitié des emplois et des salaires sont en Ontario. Pourriez-vous expliquer cela?

**M. Begg:** Oui, absolument. En fait, nous avons un feuillet de ce genre par province. J'ai remarqué que le feuillet concernant l'Ontario avait été glissé dans la documentation. Si on était en Saskatchewan, il y aurait un feuillet pour la Saskatchewan.

**Le président:** S'agit-il en fait d'une restriction sur vos activités? M. McCambly insistait sur l'importance de la diversification. Cela empêche-t-il le fonds de diversifier ses investissements?

**M. Begg:** Oui, dans une certaine mesure. Nous reconnaissons que nous réunissons les capitaux grâce au crédit d'impôt du gouvernement fédéral et par conséquent, nous nous attendons à ce que l'investissement, les actifs de l'entreprise et

[Text]

same thing with respect to the provincial governments. If we are raising capital in Ontario with an Ontario provincial tax credit, then we undertake to ensure that half of the employment of a company is in the province of Ontario.

**The Chairman:** That's quite difficult. I notice in the Ontario budget the restriction has been removed that prohibited you from investing in Ontario companies if any portion of the invested funds was directed abroad. That restriction has now been eased, so a company wouldn't be disqualified as a potential investment if the company is based in Ontario but a portion of funds is needed for export development or international marketing.

Are you saying that for the purposes of your fund, Prince Edward Island is a foreign country for Ontario or Ontario is a foreign country for Nova Scotia?

**Mr. Begg:** No. The announcement in the Ontario budget you refer to is very important to us because it has relieved a number of the restrictions we have had in place until now. We feel the remaining restrictions are quite reasonable. If a company is based in Ontario, we needed to have the ability for a portion of that company's assets and investment to be used to build the business elsewhere, in other parts of Canada, and to grow the exports into the States or internationally. That's been a very important development.

• 1210

**Mr. McCambly:** It's very clear, as we go from province to province seeking their support and involvement in our national or multi-provincial fund, that every province is concerned about its money going elsewhere. It's been going elsewhere all of their lives, but they're really concerned about our managing that. But even though we do that—you talk about the restriction we may have—it also gives us a tremendous amount of flexibility. We have, for example, a maximum of 10% of our fund, or a \$10 million investment, at one time in one project or one investment. We can do that in a small province if necessary because of our larger fund. The flexibility it gives us is far greater than a provincial fund would have in being able to move toward to where a good. . .

You know, you can't depend on where a good investment is going to be today or tomorrow. You have to sort of take them as they come.

**The Chairman:** So it's no longer a trade barrier to you. It's an advantage, is it?

**Mr. McCambly:** I think so.

**The Chairman:** On page 2 of your brief you referred to the growing importance of labour-sponsored funds in the venture capital picture in Canada, and said that of a total of \$775 million in new capital raised in venture capital in 1993,

[Translation]

ses employés soient au Canada. C'est important. C'est la même chose en ce qui concerne les gouvernements provinciaux. Si nous réunissons des fonds en Ontario et que cela donne droit à un crédit d'impôt provincial, nous nous engageons à nous assurer que la moitié des emplois de l'entreprise bénéficiaire se trouvent dans l'Ontario.

**Le président:** C'est assez difficile. J'ai remarqué que la restriction qui vous empêchait d'investir dans des entreprises ontariennes si une partie des fonds investis était destinée à l'étranger avait disparu du budget de la province de l'Ontario. La règle est désormais moins stricte et une entreprise dont le siège se trouve en Ontario mais qui a besoin d'une partie des fonds pour l'expansion des exportations ou le marketing international n'est plus automatiquement exclue.

Voulez-vous dire que, dans le contexte de votre fonds, l'Île-du-Prince-Édouard est considérée comme un pays étranger pour l'Ontario ou que l'Ontario est considéré comme un pays étranger pour la Nouvelle-Écosse?

**M. Begg:** Non. La mesure budgétaire ontarienne à laquelle vous faites allusion est très importante pour nous parce qu'elle nous a libérés de plusieurs restrictions qui existaient jusqu'à présent. Nous estimons que les autres restrictions sont tout à fait raisonnables. Pour une entreprise dont le siège se trouve en Ontario, il fallait que l'on permette d'utiliser une partie de ses actifs et des investissements pour lui permettre de s'étendre dans d'autres régions du pays et d'exporter davantage aux États-Unis ou ailleurs à l'étranger. C'est une décision très importante.

**M. McCambly:** Quand nous allons de province en province pour leur demander d'appuyer, par leur participation, notre fonds national ou multiprovincial, il est clair que toutes les provinces craignent que leur argent soit investi ailleurs. C'est ce qui leur arrive depuis toujours et elles tiennent beaucoup à ce que nous réglions ce problème. Vous parlez de la contrainte que cela peut représenter pour nous, mais nous avons toutefois une assez grande latitude. Nous pouvons par exemple investir au maximum 10 p. 100 du montant total de notre fonds, ou 10 millions de dollars, dans un projet ou une entreprise, à un moment donné. Nous pouvons faire cela dans une petite province s'il le faut, grâce à la taille de notre fonds. Cela nous laisse beaucoup plus de latitude vis-à-vis d'un bon investissement qu'un fonds provincial.

Vous savez, on ne peut avoir aucune garantie absolue sur la qualité d'un investissement. Il faut saisir les occasions quand elles se présentent.

**Le président:** Par conséquent, ce n'est plus un obstacle pour vous. C'est un avantage, si je comprends bien.

**M. McCambly:** C'est ce que je pense.

**Le président:** À la page 1 de votre mémoire, vous parlez de l'importance croissante que prennent les fonds parrainés par les travailleurs dans le contexte du capital-risque au Canada et vous dites qu'environ la moitié des 775 millions de dollars de



[Texte]

approximately half was raised by labour-sponsored funds. Traditional private venture funds increased their capital by only \$75 million. LSIFs now control approximately 30% of investment capital in the venture capital industry in Canada.

When is "big" big enough?

**Mr. Begg:** I think I'd like to examine that question when we've reached the size of Fonds de solidarité. They seem to be progressing very well past the \$900 million mark. I think one of the advantages of a large critical mass of capital is that we're able to develop the kind of diversification that allows us to take the kind of risks on the entry level of these smaller companies, on the high-tech earlier stage companies, in the context of a balanced portfolio.

I think a large portfolio benefits the country in terms of the ability to take risks, and also to do so in a way that has a disciplined management expense ratio.

**The Chairman:** When you get to have about \$1 billion in assets, maybe we ought to ask a few questions about how big you are compared to the whole industry and whether some of the players might be getting too big so that it's creating distortions in the economy or something.

**Mr. Begg:** I'd love to come back at that time and share our experiences with you, and hopefully point to the kind of results that can be generated by this kind of investment.

**Mr. McCambly:** I'll tell you, with the fact that we have near \$300 million now, it's the first time I've had a problem I'd like to deal with. On this matter of when is "big" big enough, I think we'll be big enough when we've got full employment in Canada. It'll be big enough when businesses with growth potential are able to find capital.

Bear in mind that this works two ways. It isn't just a matter of supply. When you have a supply of money it attracts people who have the ideas and the potential to get a business going. We're a long way from having that system in place to be able to serve all entrepreneurs and all sizes of growth-potential companies in Canada.

I think we're a great long way from having the kind of money that's necessary to be able to fund businesses with growth potential in Canada. I don't know what that number is, but I'm sure we won't be the only people in the field. I can tell you that I think there's a lot of room for expansion, both on the top end and on the bottom end of supporting business growth, and it's going to take a heck of a lot of money to do that.

**The Chairman:** Mr. McCambly, how is it that your union, the CF of L, got into this particular project, if I may call it that, as opposed to, let's say, some of the other unions? Where did you see the light?

**Mr. McCambly:** I might be prejudiced in giving you an answer on that. There are a number of reasons why we got involved in this. Part of it, I'll say personally anyway, was a concern in the early 1980s that there was a downturn in the

[Traduction]

nouveaux capitaux qui ont été réunis en 1993 par l'industrie du capital-risque, ont été recueillis par l'intermédiaire de ce genre de fonds. Les fonds privés de capital-risque traditionnels n'ont accru leur capital que de 75 millions de dollars. Par contre, les fonds parrainés par les travailleurs contrôlent actuellement environ 30 p. 100 du capital d'investissements dans l'industrie du capital-risque au Canada.

Quand estimez-vous que vous aurez atteint une taille suffisante?

**M. Begg:** Je crois que j'y réfléchirai lorsque nous aurons atteint la même taille que le Fonds de solidarité. Il est en train de dépasser allégrement les 900 millions de dollars. À mon avis, un des avantages d'une masse critique importante de capital, c'est que cela nous permet de diversifier suffisamment pour pouvoir prendre de gros risques au niveau des petites entreprises naissantes, des entreprises de technologie de pointe qui en sont à leur début, dans le contexte d'un portefeuille équilibré.

J'estime qu'un grand portefeuille est intéressant pour le pays en ce sens qu'il permet de prendre des risques réfléchis.

**Le président:** Quand la valeur de vos actifs aura atteint environ 1 milliard de dollars, nous vous poserons peut-être quelques questions pour savoir quelle est votre importance par rapport au reste de l'industrie et si certains intervenants ne risquent pas de devenir tellement puissants que cela risque de provoquer des distorsions sur le plan économique ou à d'autres égards.

**M. Begg:** Je reviendrais volontiers vous parler de notre expérience ainsi que des résultats que l'on peut obtenir grâce à ce type d'investissement.

**M. McCambly:** Depuis que nous avons 300 millions de dollars, c'est la première fois que je peux m'attaquer à certains problèmes. Pour ma part, j'estime que nous aurons atteint notre taille optimale quand nous aurons réalisé le plein emploi au Canada. Notre fonds sera assez grand quand les entreprises qui ont un certain potentiel de croissance seront en mesure de trouver des capitaux.

Il ne faut pas oublier que l'effet de ce genre de fonds est double. Ce n'est pas uniquement une question d'offre. Quand on a une réserve de fonds, cela attire des gens qui ont des idées et qui ont les capacités voulues pour faire prospérer une entreprise. Nous sommes encore loin d'être en mesure de répondre aux besoins de tous les entrepreneurs et des entreprises canadiennes de toutes tailles, qui ont un certain potentiel de croissance.

Je crois que nous sommes loin d'avoir l'argent nécessaire pour pouvoir financer ce type d'entreprise. Je ne sais pas quel chiffre il faut atteindre pour cela, mais je suis certain que nous ne serons pas les seuls dans le domaine. J'ai la nette impression qu'il y a largement matière à expansion, que ce soit au sommet ou à la base, c'est-à-dire au niveau du soutien de la croissance, et il va falloir encore pas mal d'argent pour atteindre ce niveau.

**Le président:** Monsieur McCambly, comment se fait-il que ce soit votre syndicat, la Fédération canadienne des travailleurs, qui se soit lancée dans ce projet, et pas un autre syndicat? Quand avez-vous compris?

**M. McCambly:** Ma réponse risque de ne pas être tout à fait impartiale. Nous nous sommes lancés dans cette aventure pour plusieurs raisons. Je dirais que l'idée remonte au début des années 1980, où l'on a connu un ralentissement économique—

[Text]

economy—everybody thought it was bad until this one happened—and what was labour doing? You couldn't do a damn thing. You had to sit back and wait until somebody who had some money was prepared to help to make things happen in this country.

• 1215

So why shouldn't labour, why shouldn't average working people be involved in supporting growth of the economy? We weren't able to, so we were going to try to find a way.

Also, I can tell you that for virtually anybody you want to talk to across Canada who has a limited amount of disposable income to be able to invest, the first thing they'd ask you on that investment is what the guarantee is. To change that mind-set is a very powerful force in Canada, to get thousands of people who have a piece of the action in the growth of the country.

Labour can do that. Business can't do it. They have a particular mind-set as to where to go on individual businesses. Labour has a major role to play, and we're only beginning. If we're not doing it properly, then tell us about it, but in the meantime don't worry about growth.

**The Chairman:** Very briefly, who is your typical investor?

**Mr. McCambly:** To start with, the typical investor is somebody who knows a good investment when they see it. With what we're doing now and have done over the past few years, I believe it will take a good deal more time to get people who are very cautious—

**The Chairman:** More specifically—and I don't know if this question has been asked—what percentage of your investors or people who subscribe to your mutual fund, as you've called it, are union members?

**Mr. Begg:** Approximately one-third. It's in the mid-thirties. We did a research survey last summer.

**Mr. McCambly:** That is growing every year and it will continue to grow. But that is a slow growth process. People have to get their feet wet a little bit and get some comfort with it and some confidence. It's not something that would happen overnight. It shouldn't happen overnight. You shouldn't expect it.

**The Chairman:** Mr. Begg, on page 4 you refer to Jim Hall, who has built a strong team of eight experienced investment managers. It might be of interest to the committee to know who these people are, what their backgrounds are. Did you have any difficulty in putting this team together? We hear that one of the problems we have in this country is a lack of expertise when it comes to managing technologies, for argument's sake, or investing in technology. Have you had any problems in finding qualified people?

**Mr. Begg:** No, and we're continuing to expand our investment department. Jim Hall is a thoroughly experienced investment manager. He ran a \$400 million portfolio at one of the major banks. Before that he ran a large portfolio of highly

[Translation]

tout le monde pensait que c'était une récession grave jusqu'à ce que la dernière récession frappe—et que faisaient les travailleurs pour essayer de résoudre le problème? On ne pouvait absolument rien faire. Il fallait attendre que quelqu'un qui ait de l'argent soit disposé à intervenir pour lancer ce genre d'initiative.

Nous nous sommes posés par conséquent la question suivante: pourquoi les travailleurs, les Canadiens moyens ne pourraient-ils pas faire quelque chose pour favoriser la croissance de l'économie? Nous n'étions pas en mesure de faire quelque chose et nous avons par conséquent décidé d'essayer de trouver un moyen de participer.

Je vous signale que vous pouvez parler à n'importe quel Canadien qui a une petite partie de son revenu disponible à investir et il vous demandera d'abord quelles sont les garanties sur l'investissement que vous proposez. Pour changer cette attitude ancrée chez les Canadiens, pour inciter des milliers de gens à participer à la croissance du pays, il faut pouvoir mobiliser une force très puissante.

Les travailleurs peuvent faire cela, mais pas les milieux d'affaire. Les travailleurs ont une attitude particulière à l'égard des entreprises et ils ont un rôle très important à jouer. Ce n'est qu'un début. Si nous faisons fausse route, ils nous le diront, mais la croissance ne les préoccupe pas dans l'intervalle.

**Le président:** Pouvez-vous broser très brièvement le portrait de votre investisseur type?

**M. McCambly:** Notre investisseur type est quelqu'un qui sait reconnaître un bon investissement. Compte tenu de ce que nous faisons maintenant et de ce que nous avons fait depuis quelques années, je crois qu'il faudra pas mal plus de temps pour inciter des gens très prudents. . .

**Le président:** J'ignore si on vous a déjà posé cette question, mais pouvez-vous dire quel pourcentage de vos investisseurs ou des adhérents de votre fonds mutuel, comme vous dites, sont des syndiqués?

**M. Begg:** Environ un tiers. Environ 35 p. 100. Nous avons fait une étude l'été dernier.

**M. McCambly:** La proportion augmente chaque année et elle continuera d'augmenter, mais la progression est lente. Il ne faut pas avoir peur de se mouiller ni de faire de l'insécurité; il faut une certaine assurance. Ce n'est pas un investissement qui devient productif du jour au lendemain. Il ne faut pas s'y attendre.

**Le président:** Monsieur Begg, à la page 3, vous dites que Jim Hall a mis en place une solide équipe de huit gestionnaires expérimentés en investissement. Le comité voudrait en savoir un peu plus sur l'identité de ces personnes et sur leurs antécédents. Avez-vous eu des difficultés à former cette équipe? L'un des problèmes de notre pays est, paraît-il, la pénurie de personnes qualifiées pour la gestion des technologies, ou l'investissement de la technologie, par exemple. Avez-vous eu des difficultés à trouver ces personnes qualifiées?

**M. Begg:** Non, et nous continuons à agrandir notre service des investissements. Jim Hall est un directeur des investissements très expérimenté. Il a géré un portefeuille de 400 millions de dollars dans une des grandes banques



[Texte]

leveraged transactions. He's a very experienced equity investor. Jim is a chartered accountant by trade, but one of the things I liked best about Jim when I first met him was that I learned that early in his career he spent several years managing an insolvency practice. So he has seen the scars and the bruises that can come from investing in small and early-stage companies.

He has built an excellent team, and that's a work in progress.

One of the things we want to do at Working Ventures, one of our dreams, is five years from now, when the brightest and the best are coming out of school and want to make their career in this field, I'd like them to look at Working Ventures and say, that's where I want to go because that's where I'm going to get the kind of training to invest in small and medium-sized businesses. That's one of our goals.

**Mr. McCambly:** Could I just add one little bit there? It is a labour-sponsored fund, but from day one we went out on a national search to find this fellow. When Jim Hall was hired, we also searched nationally to find the best person we could to be vice-president of investment, and the same with finance and so on.

Although the majority on the board of directors of our fund is from labour, we do not intend to manage that fund. We're going out and finding the best people we can, from wherever in Canada, to do that management. So that has been our initiative as the labour sponsor of the fund.

**The Chairman:** Thank you, Mr. McCambly and Mr. Begg, for your contribution to our committee's study. We have a very difficult task in front of us in trying to come to some conclusions about what we've heard and to make recommendations. I would like to thank you in advance for any help you might give us in the weeks to come. We might have occasion to call you and to ask for further points of clarification.

● 1220

**Mr. McCambly:** Could I just make one other comment. There is another committee under the Labour Market and Productivity Centre, which you may be aware of, looking at access to capital, and a number of the labour-sponsored funds and banking institutions and others are doing some work there. If they have some work coming out of there it might be useful to you as well.

**The Chairman:** Thank you. We have, I understand, received a copy of a report they have issued. I haven't looked at it personally, but I believe our research staff have examined it, and we thank you for that suggestion.

Thank you very much.

Notre prochain témoin est M. Bernard Coupal, président d'Innovatech du Grand Montréal. Il a été très patient ce matin.

Monsieur Coupal, je vous remercie d'être venu nous rencontrer. Je vous invite à faire votre allocution initiale.

[Traduction]

canadiennes. Avant cela, il gérait un portefeuille important d'opérations très spéculatives. C'est un investisseur très expérimenté dans le secteur boursier. Il a une formation de comptable agréé, mais ce qui m'a le plus attiré quand je l'ai rencontré pour la première fois, c'est qu'il m'a dit qu'au début de sa carrière, il a consacré plusieurs années à gérer des dossiers de faillite. Il connaît par conséquent les déboires que peuvent connaître ceux qui investissent dans les petites entreprises et les entreprises naissantes.

Il a formé une excellente équipe et elle ne cesse de s'améliorer.

Un des objectifs du Fonds de relance, un de nos rêves est de voir d'ici cinq ans les éléments les plus doués et les plus brillants qui viennent de terminer leurs études et qui veulent faire carrière dans ce domaine chercher à travailler pour le Fonds de relance parce qu'ils estimeront que c'est là qu'ils recevront la formation nécessaire pour investir dans les petites et moyennes entreprises. C'est un de nos objectifs.

**M. McCambly:** Puis-je ajouter un mot? Le Fonds de relance est parrainé par les travailleurs, mais nous nous sommes mis dès le premier jour à la recherche d'une personne de cette qualité dans tout le pays. Quand nous avons engagé Jim Hall, nous avons également cherché dans tout le pays la personne la plus compétente pour remplir le poste de vice-président des investissements, et nous avons fait la même chose pour le service des finances et les autres services.

Bien que la majorité des membres du conseil d'administration de notre fonds représentent les travailleurs, nous ne comptons pas le gérer nous-même. Nous cherchons les éléments les plus compétents qui existent au Canada pour assumer cette tâche. Voilà donc en quoi a consisté notre initiative en tant que parrain du fonds.

**Le président:** Messieurs McCambly et Begg, je vous remercie pour votre contribution à nos travaux. Ce ne sera pas une tâche facile que de tirer des conclusions des témoignages que nous avons entendus, et de faire des recommandations. Je tiens à vous remercier d'avance pour l'aide que vous pourriez nous apporter au cours des semaines à venir. Nous aurons peut-être l'occasion de vous téléphoner pour vous demander des précisions.

**M. McCambly:** Je me permets de faire une toute dernière observation. Vous connaissez peut-être le Centre canadien du marché du travail et de la productivité qui fait également une étude sur l'accès au capital; il y a aussi plusieurs fonds parrainés par les travailleurs et plusieurs établissements bancaires, qui font des études dans ce domaine. Les résultats de leurs recherches pourraient également vous être utiles.

**Le président:** Merci. Je crois savoir que nous avons reçu un exemplaire du rapport du Centre. Je ne l'ai pas encore lu, mais je pense que nos attachés de recherche l'ont examiné. Merci de nous l'avoir signalé.

Merci beaucoup encore une fois.

Our next witness is Mr. Bernard Coupal, president of Innovatech of Greater Montreal. He has been very patient this morning.

Mr. Coupal, I thank you for coming here. I invite you to make your initial presentation.

[Text]

**M. Bernard Coupal (président d'Innovatech du Grand Montréal):** Monsieur le président, je voudrais vous remercier de m'avoir invité à ce Comité.

J'aimerais vous présenter les résultats partiels d'une expérience que le gouvernement du Québec a mise sur pied il y a deux ans et qui, après 15 mois de fonctionnement, a commencé à donner des résultats intéressants.

Il s'agit de la création de la société Innovatech du Grand Montréal. Je vous rappelle que cette société a été créée par une loi spéciale du gouvernement du Québec le 23 juin 1992 et qu'elle a commencé ses opérations en janvier 1993. Nous sommes donc en opération depuis 15 mois.

Pour présenter mes résultats, j'aimerais utiliser quelques acétates.

J'aimerais d'abord vous rappeler la mission de la société Innovatech du Grand Montréal. La mission de la société est de relever le niveau d'innovation technologique dans un territoire géographique spécifique, la région du Grand Montréal, qui comprend essentiellement l'île de Montréal, l'île Jésus et la Montérégie. La société a été investie de 300 millions de dollars pour une période de cinq ans. La société Innovatech devrait normalement cesser ses activités en mars 1997.

Quels moyens la société a-t-elle à sa disposition pour accomplir sa mission?

La société peut investir dans des activités commerciales reliées à la haute technologie. Elle peut également investir dans des organismes à but non lucratif. Je vous donnerai des exemples tout à l'heure. La société peut également investir avec d'autres partenaires. Ce matin, vous avez entendu les gens du Fonds de solidarité. Ce sont des partenaires avec lesquels on investit souvent. On a développé en particulier des regroupements et des partenariats. Finalement, on peut mettre sur pied, et on l'a fait à trois reprises, des fonds spécifiques d'investissement.

• 1225

Let me now comment on the operations of Innovatech of Greater Montreal. We have two main parameters. The first is the fact that the company is managed by a board of nine members, all from the private sector. They are essentially businessmen. Some of them also come from academia and research activities.

We have three non-voting members representing three departments of the government: industry and commerce, the department of education, and the agency responsible for Greater Montreal.

We are investing in companies and non-profit organizations in various ways. We are taking equity, but always in a minority position. We also provide non-reimbursable contributions. We provide loans and debentures, and we may also provide guarantees on loans.

Si vous le voulez bien, examinons la composition du conseil d'administration de la société. Les noms ne sont pas très importants, mais je veux attirer votre attention sur la grande diversité d'expertise. Le président du conseil est Lionel Hurtubise, président et chef de la direction de Ericsson Communications. C'est une compagnie suédoise de téléphonie cellulaire qui est installée à Montréal. Nous avons également des gens comme Robert Marchessault de l'Université McGill et

[Translation]

**Mr. Bernard Coupal (President of Innovatech of Greater Montreal):** Mr. Chairman, I want to thank you for inviting me to this committee.

I would like to share with you the partial results of an experiment initiated by the government of Quebec two years and a half ago which, after 15 months of operation, started giving some interesting results.

I am talking about the establishment of Innovatech of Greater Montreal. I wish to remind you that this company was created under a special act of the government of Quebec on June 23rd, 1992, and that it started its operations in January 1993. So we have been in operation for 15 months.

In order to present my results, I would like to use some slides.

First of all I would like to remind you of the mission of Innovatech of Greater Montreal. It is to enhance the level of technological innovation within a specific geographic area, the Greater Montreal, which comprises essentially Montréal Island, l'Île-Jésus and the Montérégie. The amount of \$300 million was invested in the company for a five-year period. Innovatech should normally cease its activities in March 1997.

What means does the company have at its disposal to accomplish its mission?

The company can invest in commercial activities related to high technology. It can also invest in non-profit organizations. I will give you a few examples later. The company can also invest with other partners. This morning, you heard the people from the Fonds de solidarité. They are the partners with which we often invest. We developed in particular some groups and partnerships. Finally we can establish specific investment funds, and we did it three times.

Je vais vous expliquer en quoi consistent les activités de Innovatech du Grand Montréal. Nous avons deux paramètres principaux. Le premier est le fait que la société est gérée par un conseil composé de neuf membres, qui viennent tous du secteur privé. Il s'agit essentiellement de gens d'affaires. Certains d'entre eux ont également des antécédents universitaires et dans la recherche.

Trois membres n'ont pas le droit de vote; ils représentent trois ministères, Industrie et Commerce, Éducation et l'organisme responsable du Grand Montréal.

Nous investissons dans des entreprises et des organisations sans but lucratif de diverses manières. Nous achetons des actions, mais toujours en bloc minoritaire. Nous octroyons également des sommes non remboursables. Nous fournissons des prêts et des débetures et nous pouvons également offrir des garanties sur des prêts.

Let's examine if you don't mind who makes up the board of directors of the company. The names are not very important but I want to emphasize the great diversity of expertise. The chairman of the board is Lionel Hurtubise, president and chief executive officer of Elixon Communications. Elixon Communications is a Swedish cellular telephone company established in Montreal. We also have people like Robert Marchessault from McGill University and Roger Desrosiers of



## [Texte]

Roger Desrosiers du Groupe Malette Maheu; nous avons des présidents de société dans le domaine de la haute technologie comme Claude Lemay et Karel Velan, et des gens du secteur académique et du secteur de la recherche comme Guy Ruelland, Claude Martel et Monique Lefebvre.

L'élément essentiel de la composition du conseil est sa grande diversité et sa capacité d'évaluer à la fois le risque technologique et le risque financier d'un projet.

I'll say just a few words on the operation of Innovatech. We are eight people. Three are assisting in the technology of the business plans that we are receiving; another is helping me in setting up the financial packages to invest; and we have four people supporting us.

We are using the private sector to help us in operating the company. I am giving you three examples in this slide. We have signed an agreement with Fiducie Desjardins and they are helping us in monitoring our investment from a financial point of view.

We have also signed agreements with law offices in Montreal to help us in setting out the legal aspects of all of our deals. We also have a bank of private consultants helping us, when need be, in assisting with technology.

We are also requesting services from researchers from universities as well as research centres.

## [Traduction]

the Malette Maheu Company. We have presidents of high technology companies like Claude Lemay and Karel Velan and people from academia and from research activities like Guy Ruelland, Claude Martel and Monique Lefebvre.

The main strong point of the board is its great diversity and its capacity to evaluate both the technological risk and the financial risk of a project.

Je vais dire quelques mots sur les activités d'Innovatech. Nous sommes huit. Trois personnes nous aident à examiner les plans d'entreprises que nous recevons, une autre nous conseille pour l'établissement de la formule d'investissement et quatre personnes nous aident dans l'ensemble de nos activités.

Nous avons recours au secteur privé pour nous aider à gérer la société. Je vais vous citer trois exemples qui se trouvent sur cette diapositive. Nous avons signé une entente avec la Fiducie Desjardins qui nous aide à suivre nos investissements sur le plan financier.

Nous avons également signé des ententes avec des cabinets d'avocats de Montréal pour qu'ils nous assistent dans tous les aspects juridiques de nos opérations. Nous avons aussi une liste de consultants privés sur lesquels nous pouvons compter, le cas échéant, sur le plan technologique.

Nous engageons également des chercheurs provenant des universités et de centres de recherches.

## ● 1230

What do we need before making an investment? This is the standard business plan, and Innovatech is no different from than any other investor. The business plan must describe the technology; must present the promoters, the entrepreneurs; must describe the market, how this market will be penetrated, how much money is requested and for how long a time we can expect a return on our investment. We have essentially one rule of operation. We cannot invest more than 40% of the cost of the project. This means we are always investing with others. We never, never invest alone, and I'll give you examples in a minute of our partners.

The board is able to invest up to \$5 million on its own initiative. If we want to invest between \$5 million and \$10 million, the minister in charge of Innovatech, Gérard Tremblay, has to sign. If the investment is higher than \$10 million we would have to go to cabinet.

Permettez-moi maintenant de vous donner des statistiques sur les investissements que nous avons faits.

I think you do have these slides. As I mentioned, we started our operation in January 1993, and so far the board has authorized 57 investments. These data are for the last day of March, which is the end of our fiscal year. So if we take this data, we have invested in 42 commercial companies. We have also invested in 11 non-profit organizations.

Au plan de l'investissement, les initiatives qui ont été autorisées par le conseil avaient engagé, au 31 mars 1994, 75 millions de dollars. Cependant, comme on n'investit jamais seuls et qu'on peut investir jusqu'à 40 p. 100 du coût d'un projet,

De quoi avons-nous besoin pour faire un investissement? D'un plan d'entreprise standard, et Innovatech ne diffère en rien en cela de n'importe quel autre investisseur. Le plan d'entreprise doit décrire la technologie, présenter les promoteurs, les entrepreneurs, décrire le marché, la façon dont on compte pénétrer ce marché, les capitaux requis et préciser dans combien de temps le seuil de rentabilité sera atteint. Nous appliquons une règle de base. Nous ne pouvons contribuer plus de 40 p. 100 du coût du projet. Cela signifie que nous investissons toujours avec d'autres. Nous n'investissons jamais, jamais, seuls, et je vais vous donner dans un instant quelques exemples de nos partenaires.

Le conseil peut investir jusqu'à 5 millions de dollars de sa propre initiative. Si nous voulons investir entre 5 et 10 millions de dollars, le ministre responsable d'Innovatech, Gérard Tremblay, doit donner son aval. Si l'investissement est supérieur à 10 millions de dollars, nous devons obtenir l'autorisation du Cabinet.

I would now like to provide statistics on investments we have made.

Je pense que vous avez ces diapositives. Comme je l'ai dit, nous avons ouvert nos portes en janvier 1993 et le conseil a autorisé jusqu'à présent 57 investissements. Ces données vont jusqu'à la fin mars, la fin de notre exercice. Sur ce chiffre, nous avons investi dans 42 sociétés commerciales et 11 organisations à but non lucratif.

Initiatives authorized by the board as at March 31, 1994, amount to \$75 million. However, since we are never the sole investor and cannot exceed 40% of the project cost, and since on average our share is 20%, we have a five-fold leverage,

## [Text]

mais qu'en moyenne on investit 20 p. 100, nous avons un effet de levier de 5, ce qui veut dire que les engagements de 75 millions de dollars de la société représentent dans le Grand Montréal, dans le domaine de la haute technologie, des investissements de l'ordre de 350 millions de dollars pour les trois ou quatre prochaines années.

Let me give you a brief list of the investors we are working with. So far we have invested with the la caisse de dépôt; we have made four or five investments together. We are also investing with Bombardier. We have invested with le Fonds de solidarité. We have invested with MDS Health Venture Inc. from Toronto. We also invest with the federal government, le Bureau fédéral de développement régional, and we have also invested with regional funds such as Capimont, which is the regional fund for the island of Montreal.

Parlons maintenant de la distribution de nos stratégies d'investissement. Nous avons engagé 31 p. 100 des fonds sous forme de capital-actions ordinaires. Nous avons pris 21 p. 100 d'actions privilégiées et 16 p. 100 de prêts et débetures. Vous voyez aussi un total de 32 p. 100 pour les contributions non remboursables. De ces 32 p. 100, 20 p. 100 ont été investis dans des organismes à but non lucratif parce que, dans ce cas, il est évidemment impossible de parler de capital-actions.

• 1235

Si vous examinez uniquement les sociétés commerciales dans lesquelles on a investi, vous allez constater que le capital-actions ordinaire et privilégié est prépondérant dans la stratégie d'investissement de la société. Quand on ajoute les 20 p. 100 de prêts et débetures, on voit que 85 p. 100 des fonds qu'Innovatech a engagés dans les sociétés commerciales sont sous forme de prêts et de capital-actions.

Au niveau de la stratégie d'investissement, 38 p. 100 des fonds que nous avons engagés l'ont été pour des sociétés en démarrage, des sociétés qui, dans certains cas, ont été mises sur pied par la contribution d'Innovatech. Nous avons investi 28 p. 100 dans des deuxièmes rondes de financement et 34 p. 100 dans des sociétés qui étaient un peu plus établies.

Voici maintenant la distribution de nos investissements.

You will notice that 21% of our investment is in the field of information technology. This is not surprising, taking into account the high level of activity in greater Montreal. We have also invested approximately the same amount, 21%, in biotechnology and the pharmaceutical field. Finally, we have 10% in metallurgy and chemistry and 11% in non-related fields. There is also the aerospace industry, telecommunications, and the environment, and we have 5% in what are called *fonds* d'investissement. These are essentially funds that we have set up with the Fonds de solidarité and la caisse de dépôt in biotechnology and information technology, in particular.

Mr. Chairman, this completes my presentation. If you have any questions, I'll be more than happy to answer.

**Le président:** Monsieur Coupal, vous avez un autre graphique intitulé «Partenariat». Là-dedans, vous faites mention de crédits d'impôt qui représentent 15 p. 100 des souscriptions à votre capital. Qu'est-ce que c'est? S'agit-il de crédits d'impôts fédéraux ou provinciaux?

## [Translation]

which means that on \$75 million of commitments to high-tech companies in Greater Montreal, the actual investment for the next three or four years is in the vicinity of \$350 million.

Permettez-moi de vous donner une brève liste des investisseurs avec lesquels nous travaillons. Jusqu'à présent, nous avons investi avec la caisse de dépôt; nous avons réalisé quatre ou cinq investissements ensemble. Nous investissons également avec Bombardier, avec le Fonds de solidarité, avec MDS Health Venture Inc. de Toronto. Nous investissons également avec le gouvernement fédéral, le Bureau fédéral de développement régional, nous avons investi avec les fonds régionaux tels que Capimont, qui est le fonds régional couvrant l'île de Montréal.

Let's review now our investment strategies. We have committed 31% of our funds in the shape of common-share capital. Twenty-one percent are in preferred shares and 16% in loans and debentures. There is also a total of 32% for non-refundable contributions. Out of these, 20% have been invested in non-profit organizations since, in their case, there is obviously a no-share capital.

Now if you look only at our investments in profit corporations, you will see that common shares and preferred shares are the main instruments of our investment strategy. If we add the 20% of loans and debentures, you see that 85% of all funds committed by Innovatech to profit corporations take the form of loans and shared capital.

With regard to our investment strategy, 38% of our investments are for start-ups, businesses which sometimes could not have been launched without Innovatech's contribution. We have invested 28% in second-round financing and 34% in established companies.

Now here is the distribution of our investments.

Vous remarquerez que 21 p. 100 de nos engagements concernent les technologies de l'information. Cela n'est pas surprenant, étant donné le fort niveau d'activités de ce secteur dans le grand Montréal. Nous avons également investi à peu près le même montant, 21 p. 100, dans la biotechnologie et l'industrie pharmaceutique. Enfin, nous avons 10 p. 100 dans la métallurgie et la chimie et 11 p. 100 dans des domaines autres. Il y a aussi l'industrie aérospatiale, les télécommunications et l'environnement, et nous avons 5 p. 100 dans ce que l'on appelle des fonds d'investissement. Il s'agit essentiellement de fonds que nous avons mis sur pied avec le Fonds de solidarité et la Caisse de dépôt dans les secteurs de la biotechnologie et de l'information, en particulier.

Monsieur le président, voici qui met fin à mon exposé. Si vous avez des questions, je me ferai un plaisir d'y répondre.

**The Chairman:** Mr. Coupal, you have another chart titled "Partnership". In it you mention tax credits that amount to 15% of your capital investments. What are they? Are they federal or provincial tax credits?



[Texte]

**M. Coupal:** Ces crédits d'impôts viennent du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial. Les compagnies dans lesquelles on investit demandent évidemment ces crédits d'impôt. Ceux-ci proviennent des deux niveaux de gouvernement.

**Le président:** Est-ce que ce sont des crédits d'impôt pour la recherche scientifique?

**M. Coupal:** Exactement. Ce sont des crédits d'impôt de recherche et développement.

**Le président:** Ces crédits passent-ils des compagnies qui font de la recherche à vous?

**M. Coupal:** Non. Les crédits d'impôt demeurent à la compagnie. Je vais vous donner un exemple. Supposons qu'une compagnie présente un projet de trois millions de dollars à Innovatech. On examine la distribution de ces trois millions de dollars. Avant même de prendre l'investissement en considération, nous allons évaluer avec la compagnie les crédits d'impôt du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial qui s'appliquent à son projet. Avec une moyenne de 15 p. 100, sur les trois millions de dollars, elle devrait recevoir du gouvernement provincial et du gouvernement fédéral 450 000\$ répartis sur une certaine période de temps. Avant d'investir, Innovatech soustrait ces 450 000\$ qui proviennent des deux paliers de gouvernement. C'est de l'argent que la compagnie va recevoir.

**Le président:** Monsieur Lebel, s'il vous plaît.

● 1240

**M. Lebel (Chambly):** Je pense que vous ne nous avez pas dit d'où provenait la majorité des fonds de votre entreprise, si je puis m'exprimer ainsi. J'aimerais avoir une précision là-dessus.

**M. Coupal:** La totalité des fonds d'Innovatech, soit 300 millions de dollars, provient strictement du gouvernement provincial.

**M. Lebel:** Lorsque vous prenez une décision concernant un investissement, vous prenez une part du capital-actions de l'entreprise en difficulté, mais le prêt que vous lui accordez et le capital-actions que vous prenez représentent 85 p. 100 du montant alloué. C'est bien cela? Exigez-vous des garanties sur les équipements ou sur les immeubles?

**M. Coupal:** Ce sont des prêts non garantis.

**M. Lebel:** Ce sont tous des prêts non garantis. Donc, c'est un capital de risque. Je vous remercie.

**Mr. Adams:** Thank you for the clear presentation. We appreciated the materials you provided.

Your territory is the Greater Montreal area, but I notice you have a certain percentage of start-ups. Does that mean you can provide venture capital for firms that want to locate in your region, or do they have to be there in order to qualify?

**Mr. Coupal:** We invest in both types of activities. Companies that are already present in Greater Montreal are entitled to apply for Innovatech money. Companies outside Montreal planning to set up installation in Greater Montreal are also admissible, but we have to take care this activity does not result in movement of companies from other parts of the province into Montreal, just for the sake of getting money from Innovatech.

[Traduction]

**Mr. Coupal:** These are tax credits from both the federal and the provincial governments. Companies in which we invest claim these tax credits. They come from both levels of government.

**The Chairman:** Are these scientific research tax credits?

**Mr. Coupal:** Exactly. These are research and development tax credits.

**The Chairman:** Are these credits transferred from the companies doing the research over to you?

**Mr. Coupal:** No. They remain with the company. Let me give you an example. Assume a company submits a \$3 million project to Innovatech. We look at the breakdown of these \$3 million. Before making any commitments, we will evaluate with the company the applicable federal and provincial tax credits. At an average of 15% on \$3 million, the company should get \$450,000 from the provincial and federal governments spread over a certain period of time. Before investing, Innovatech subtracts these \$450,000 coming from the two levels of government. This is money the company will be paid.

**The Chairman:** Mr. Lebel, please.

**Mr. Lebel (Chambly):** I don't think you told us where the majority of the funds of your company come from, if I may put things this way. Could we have that information?

**Mr. Coupal:** All of Innovatech's funds, i.e. \$300 million, are provided by the provincial government.

**Mr. Lebel:** When you make a decision to invest, you take part of the share capital of the faltering business, but the loans you make and share capital you take represent about 85% of the total amount. Isn't that correct? Do you require collaterals on equipment or real property?

**Mr. Coupal:** These are unsecured loans.

**Mr. Lebel:** All the loans are unsecured. Therefore it is venture capital. Thank you.

**M. Adams:** Je vous remercie de la clarté de votre exposé. Nous avons apprécié tous les renseignements que vous avez fournis.

Votre territoire est le grand Montréal, mais je remarque que vous avez un certain pourcentage d'entreprises en démarrage. Est-ce que cela signifie que vous offrez du capital-risque aux entreprises qui veulent s'implanter dans votre région, ou bien doivent-elles déjà y être installées pour y avoir droit?

**M. Coupal:** Nous investissons dans les deux. Les entreprises déjà présentes dans le grand Montréal peuvent demander des fonds à Innovatech. Des compagnies établies en dehors de Montréal et prévoyant de s'installer dans le grand Montréal sont admissibles également, mais nous devons veiller à ce que cela n'entraîne pas une migration d'entreprises vers Montréal au détriment d'autres régions de la province, dans le seul but d'obtenir des fonds d'Innovatech.

[Text]

This is in the process of being changed because Innovatech Quebec has been recently set up, and I know it is looking at the same type of possibility in other parts of the province. But so far, of the 57 investments we've made in greater Montreal, I would say 55 were already in greater Montreal, and we've been able to attract two U.S. firms to Montreal.

**Mr. Adams:** I'm interested in the short timeframe you mentioned. I think you said your mandate is until 1997 and I wondered in these circumstances what happens. You have these moneys out there. Some of the ventures are going to be good loans and some are not. How do you put an end to them? Do you tell people you can only lend money to them until 1997? Could you comment on that?

**Mr. Coupal:** We don't do that, in fact. In 1997 there are two possibilities. Innovatech will either be continued for another five years or it will be ended. But if it the program is ended, another agency of the government will have to take the responsibilities Innovatech has already contracted.

For instance, we don't provide loans only until 1997. We provide loans on a five-or six-year basis. At the end of March 1997 there will be quite a large portfolio of investments—approximately 150. Somebody will have to take care of that, so it will be either Innovatech or another government agency.

**Mr. Adams:** That answers my question very completely.

It's the venture side of it that my colleague was asking about. Almost half of the funds you deal with are government funds and the remainder are now from the private sector. When you're dealing with these not-for-profit organizations, how do they handle venture capital? Can they go bankrupt? I don't know how that works. Are they in effect grants? That's really what I'm getting at. Are they government grants or are they truly loans?

• 1245

**Mr. Coupal:** When we invest in non-profit organizations, there is no such thing as venture capital. This is just a grant, but a grant that is provided with others, especially with Ford in the federal office of regional development, this federal office in Montreal. It is essentially a grant provided with others under very specific conditions.

Condition number one: the private sector has to invest at the same time as Innovatech and Ford.

Condition number two: the investment from the private sector has to increase in time, while ours is decreasing in time. If this is not taking place, then we will stop the financing.

When we invest in a non-profit organization, of course it is a grant.

**The Chairman:** Maybe I'm anticipating a question you were going to ask, Mr. Adams. Excuse me if I do.

You referred to this earlier and you said you'd give us more explanations. What kinds of non-profit organizations are you investing in?

**Mr. Coupal:** I'll give you a couple of examples. We have invested recently in l'Institut des communications graphiques. The printing industry in Montreal is a fairly big employer of people, and it is currently under very high-technological

[Translation]

Cela va bientôt changer car Innovatech Québec vient d'être créé, et je sais que la société envisage le même genre de possibilités dans d'autres parties de la province. Mais jusqu'à présent, sur les 57 investissements faits dans le grand Montréal, je dirais que 55 entreprises étaient déjà établies dans le grand Montréal et nous avons pu attirer deux firmes américaines dans la ville.

**M. Adams:** Je suis intrigué par la faible durée de votre mandat. Vous avez dit que votre mandat expirait en 1997 et je me demandais ce qui allait se passer alors. Vous aurez cet argent investi. Certaines des entreprises réussiront, d'autres non. Comment faites-vous pour récupérer votre argent? Est-ce que vous dites aux entreprises que vous ne leur prêtez que jusqu'en 1997?

**M. Coupal:** Non. Il y aura deux possibilités en 1997. Innovatech sera prolongé de cinq autres années ou bien disparaîtra. Mais si le programme disparaît, un autre organisme gouvernemental devra assumer les responsabilités qu'Innovatech aura déjà prises.

Par exemple, nous n'accordons pas de prêts jusqu'en 1997 seulement. Nous accordons des prêts de cinq ou six ans. À la fin de mars 1997, nous aurons un portefeuille d'investissements assez important—environ 150. Quelqu'un devra le gérer, et ce sera soit Innovatech soit un autre organisme gouvernemental.

**M. Adams:** Cela répond tout à fait à ma question.

C'est le côté capitaux-risque dont mon collègue vous parlait. Près de la moitié des fonds que vous offrez sont des fonds publics et le restant, des fonds privés. Lorsque vous traitez avec ces organismes sans but lucratif, que peuvent-ils faire avec du capital-risque? Peuvent-ils faire faillite? Je ne sais pas comment cela fonctionne. S'agit-il en réalité de subventions? C'est à cela que je veux en venir. S'agit-il de subventions gouvernementales ou de véritables prêts?

**M. Coupal:** Lorsque nous investissons dans des organismes à but non lucratif, ce n'est évidemment pas sous forme de capital-risque. C'est juste une subvention, mais une subvention, versée conjointement avec d'autres, particulièrement le Bureau fédéral du développement régional de Montréal. Il s'agit essentiellement d'une subvention conjointe sous certaines conditions très précises.

Première condition: le secteur privé doit investir en même temps qu'Innovatech et le Bureau fédéral du développement régional.

Condition numéro deux: l'investissement du secteur privé doit augmenter dans le temps et le nôtre diminuer. Si tel n'est pas le cas, nous interrompons le financement.

Lorsque nous investissons dans un organisme à but non lucratif, il s'agit bien entendu d'une subvention.

**Le président:** J'anticipe peut-être la question que vous alliez poser, monsieur Adams. Veuillez m'excuser si c'est le cas.

Vous avez parlé de cela tout à l'heure et indiqué que vous nous donneriez davantage d'explications. Dans quelle sorte d'organismes à but non lucratif investissez-vous?

**M. Coupal:** Je vais vous donner quelques exemples. Nous avons investi récemment dans l'Institut de communication graphique. Le secteur de l'imprimerie à Montréal emploie beaucoup de monde et il a subi actuellement de très fortes



## [Texte]

pressures. They have to modify the way they're working; they have to include high-technology in the process. One way to do that has been to come up with a certain number of dollars in cooperation with the printing industry. In the case of the creation of this institute, the printing industry put in \$6 million. We told the printing industry that if it would invest, in cash and equipment, \$6 million, then Innovatech would invest \$3 million and Ford would invest \$3 million, matching dollar for dollar. We said we would set up this institute with the objective of helping the printing industry to move to technological innovation. So that's one example of a non-profit organization that we have financed.

We have financed another one in the eastern end of Montreal. This is a centre for plastics. We have found in the east end of Montreal a fairly big concentration of small and medium-sized companies in the plastics field. These companies are having difficulties in setting up research activities. They have difficulty in setting up lab facilities. So we have invested in an organization that put all these companies together. Once again, we have invested, with Ford, 50% of the money, and 50% of the money is coming from the industry. But our 50% will be spent in the first years of operation, while the money coming from the private sector will be spent in the second part of the period we have designed, which is five years.

So these are examples of non-profit organizations in which Innovatech is investing.

**Mr. Adams:** I appreciate it. So the printing institute you mentioned is a focus for a network of small businesses and it serves these private sector businesses, and the plastics case obviously is exactly the same thing. That's an interesting point, because we have discussed the value of networks of various sorts to promote R and D, but also we've asked about the value of networks as a base for making lending easier. Do you see what I mean? In other words, it might be easier to lend to a network of small businesses, because there's an element of security in the network, than it would be to lend to each of them individually. Do you find that is the case?

**Mr. Coupal:** Yes, and let me give you another example. I think this will clarify your comment.

With Ford again, we have invested in a small organization called the CPLQ, le Conseil de promotion des logiciels québécois. In Montreal we have a host of small companies in information technology. They have \$1 million, \$2 million sales a year. They have five, six, ten people at the most, and they don't have the resources to make sure their expertise and their products are known. So we've set up this organization grouping all the people together, and with this money we organize fairs.

## [Traduction]

pressions technologiques. Les imprimeries doivent modifier leur procédé, faire appel à la haute technologie. Une façon d'y parvenir a été d'offrir des fonds, en collaboration avec le secteur de l'imprimerie. Dans le cas de la création de cet Institut de communication graphique, le secteur de l'imprimerie a versé 6 millions de dollars. Nous avons dit à l'industrie de l'imprimerie que si elle investissait, en espèces et sous forme d'équipement, 6 millions de dollars, Innovatech investirait 3 millions et le Bureau fédéral du développement régional 3 autres millions, c'est-à-dire une contrepartie publique en dollar pour dollar. Nous avons dit que nous allions créer cet institut ayant pour mission d'aider l'industrie de l'imprimerie à introduire des innovations technologiques. Voilà donc un exemple d'une organisation à but non lucratif que nous avons financée.

Nous en avons financé une autre dans l'Est de Montréal. Il s'agit d'un centre de recherche sur les plastiques. Nous avons trouvé dans l'Est de Montréal une assez forte concentration de petites et moyennes entreprises travaillant dans le plastique. Ces entreprises ont du mal à mener les recherches voulues. Elles ont du mal à se doter des laboratoires voulus. Nous avons donc investi dans une organisation en rassemblant toutes ces entreprises. Encore une fois, nous avons investi, avec le Bureau fédéral du développement régional, 50 p. 100 du total requis, 50 p. 100 provenant de l'industrie. Mais nos 50 p. 100 seront dépensés au cours des premières années de fonctionnement, alors que l'argent du secteur privé sera dépensé pendant la deuxième période que nous avons définie, qui est de cinq ans.

Voilà donc des exemples d'organisations à but non lucratif qu'Innovatech finance.

**M. Adams:** Merci de ces renseignements. L'Institut de communication graphique que vous avez mentionné est donc le centre d'un réseau de petites entreprises et dessert ces entreprises privées, il s'agit manifestement de la même chose dans le cas du centre de recherche sur les plastiques. C'est intéressant, car nous avons discuté de la valeur de diverses sortes de réseaux pour promouvoir la recherche et le développement, mais nous nous sommes interrogés également sur l'intérêt de réseaux comme base d'appui pour une demande de financement. Voyez-vous ce que je veux dire? En d'autres termes, il pourrait être plus facile de prêter à un réseau de petites entreprises, car le réseau assure un élément de stabilité plus grand que s'il s'agissait de prêter à chaque entreprise individuellement. Pensez-vous qu'il en soit ainsi?

**M. Coupal:** Oui, je vais vous donner un autre exemple. Je pense que cela va clarifier les choses.

Toujours avec le Bureau fédéral du développement régional, nous avons investi dans une petite organisation appelée CPLQ, le Conseil de promotion des logiciels québécois. Nous avons à Montréal toute une quantité d'entreprises travaillant dans l'informatique. Elles ont un chiffre d'affaires de 1 million, 2 millions de dollars par an. Elles comptent cinq, six, dix employés au plus. Elles ne possèdent ni les ressources ni le savoir-faire pour faire connaître leurs produits et leurs services. Nous avons donc mis sur pied cette organisation regroupant ces entreprises et avec cet argent, nous organisons des foires commerciales.

[Text]

[Translation]

• 1250

This organization is a window allowing these small companies to commercialize their products. This is another example of trying to put people together. We may also invest in non-profit organizations involving companies as long as they are dealing quite extensively with universities.

**M. Lebel:** Monsieur Coupal, vous nous disiez tout à l'heure que, bien que vous soyez limités à 40 p. 100 de l'ensemble d'un projet quelconque, votre moyenne est d'environ 20 p. 100. Donc, vous être prudents, et même très prudents. Est-ce uniquement en raison de la conjoncture ou si c'est parce que votre organisme a une volonté bien arrêtée de ne pas dépasser 20 p. 100?

**M. Coupal:** C'est une question de stratégie de la part de la société. On aime se situer à environ 20 p. 100 pour répartir le risque parmi plusieurs investisseurs. Lorsque vous investissez un dollar et que les partenaires privés en investissent quatre, vous répartissez le risque parmi cinq personnes. C'est la première raison.

La deuxième raison, c'est qu'on veut maximiser l'effet de levier que la société Innovatech peut avoir. Si, avec 300 millions de dollars, on réussit à maintenir cet effet de levier de cinq, les 300 millions de dollars vont constituer un investissement extrêmement important.

**M. Lebel:** Comment vos taux d'intérêt se comparent-ils aux autres?

**M. Coupal:** Nous avons une règle générale. Lorsqu'on prête, on prend le taux moyen des cinq banques principales qui oeuvrent au Québec, plus 1,5 p. 100. Ce taux, on ne l'a pas inventé. Il vient essentiellement de l'opération de la SDI, la Société de développement industriel. On a adopté la même approche.

**M. Discepola:** Monsieur Coupal, bienvenue à Ottawa. Je crois que le but initial d'Innovatech du Grand Montréal, lorsque l'annonce a été faite en novembre ou décembre 1990,...

**M. Coupal:** 1991.

**M. Discepola:** ...était de donner aux PME l'accès au capital le plus tôt possible. Le gouvernement du Québec a créé la société Innovatech du Grand Montréal pour cela.

J'aimerais que vous nous décriviez le profil d'une entreprise et d'un projet typiques. Quel est le revenu annuel de l'entreprise? Combien d'employés compte-t-elle? Comment son projet est-il évalué?

**M. Coupal:** Je vais vous donner un exemple qui a été rendu public il y a quelque temps, celui de la compagnie IBEX Technologies. La compagnie IBEX oeuvre dans le domaine de la biotechnologie. Elle avait démarré son entreprise de biotechnologie comme une filiale de Continental Pharma Cryosan, une compagnie de Montréal. Cette compagnie IBEX avait levé, il y a trois ans, environ trois millions de dollars, principalement des gouvernements, de la SDI et de ISTC au fédéral. Elle avait commencé ses activités, mais n'avait pas de marché. Ces gens sont venus nous rencontrer vers le mois d'avril 1993. Ils commençaient alors à avoir un marché de l'ordre de 100 000\$ par mois, soit un million de dollars par année. Ils avaient besoin de fonds pour deux choses: pour continuer leurs activités de recherche et de développement et pour commencer leurs activités de commercialisation. Ils sont venus chez nous et on a pris du capital-actions dans la société.

Cette organisation est une fenêtre autorisant les compagnies à commercialiser leurs produits. C'est un autre exemple consistant à mettre des gens en contact. Nous finançons également des organismes à but non lucratif mettant en jeu des sociétés commerciales pourvu qu'elles traitent largement avec les universités.

**Mr. Lebel:** Mr. Coupal, you said earlier that although you are limited to 40% of the total cost of a project, your average investment is around 20%. We could therefore say you are prudent, even extremely prudent. Is this due only to the economic situation or is it because your organization, as a matter of policy, does not want to go beyond 20%?

**Mr. Coupal:** It is a matter of corporate strategy. We like to be positioned around 20% in order to spread out the risk between different investors. If you invest a dollar and private partners invest four, you spread the risk between five people. That is the first reason.

The second reason is that we want to maximize the leverage Innovatech can have. If, with \$300 million, we manage to maintain this five-fold leverage, the \$300 million will amount to a very large investment.

**Mr. Lebel:** How do your interest rates compare to others?

**Mr. Coupal:** We have a general rule. When we make a loan, we take the average rate of the five major banks in Quebec, plus one and a half percent. We did not invent this method. It is the model used by the SDI, the Société de développement industriel. We used the same approach.

**Mr. Discepola:** Welcome to Ottawa, Mr. Coupal. I believe the original objective of Innovatech of Greater Montreal, when it was announced back in November or December 1990—

**Mr. Coupal:** 1991.

**Mr. Discepola:** —was to give small and medium businesses access to capital as fast as possible. The Quebec government created Innovatech of Greater Montreal for this purpose.

I would like you to describe first the typical profile of a business or project. What would the annual sales figure be? How many employees would there be? How is the project evaluated?

**Mr. Coupal:** I will give an example that was made public some time ago, the Ibex Technologie company. Ibex operates in the field of biotechnology. It started as an offspring of Continental Farm of Cryosand, a Montreal business. Ibex had raised three years ago around \$3 million, coming mainly from government sources, the SDI and ISTC at the federal level. Operations had started, but the company did not have any market. These people came to us in April 1993. They had by then found a market of around \$100,000 a month, or \$1 million a year. They needed funds for two things. To continue their research and development and launch their commercial production. They came to us and we took share capital in the company. Continental Farm of Cryosand, which was the main shareholder of Ibex, invested at the same time. We set out a financial package to allow them to continue their development work and increase their level of commercial production. It is a



[Texte]

[Traduction]

Continental Pharma Cryosan, qui était l'actionnaire principal de IBEX, a investi en même temps que nous. On a fait un montage financier pour leur permettre de continuer leurs activités de développement et d'augmenter leur niveau de commercialisation. C'est une société qui est située à Montréal et qui a actuellement une vingtaine d'employés. C'est un exemple.

company located in Montreal which now has close to 20 employees. This is one example.

• 1255

On a également fait des démarrages purs et simples. Dans le cas d'une technologie venant du Collège Macdonald de l'Université McGill, on a incorporé la société, on a identifié un homme d'affaires qui pouvait apporter son expertise à l'équipe de recherche, on a mis tout ce beau monde-là ensemble et on a investi dans cette société avec MDS Health Venture de Toronto. Dans ce cas-là, le nombre d'employés est plus restreint, soit quatre ou cinq, et les gens sont essentiellement dans le domaine de la recherche et du développement.

We also did straight start-ups. In the case of a technology developed at McGill University's Macdonald College, we incorporated a company, identified a businessman who could provide expertise to the team of researchers, we brought all these people together and invested in the company with MDS Health Venture of Toronto. In this case, the number of employees is smaller, four or five, and the people work essentially in research and development.

Notre plus gros investissement en a été un de 7,5 millions de dollars dans un regroupement d'entreprises. À ce moment-là, on a pris trois sociétés, Positron, ATS Aérospatiale et Systèmes M3i, qui oeuvrent dans le domaine du logiciel. On les a regroupées pour leur permettre de développer une technologie. Une fois que ce sera terminé, ces compagnies vont retourner chacune chez elle et utiliser cette technologie qui aura été développée. Dans ce cas-là, on a investi 7,5 millions de dollars, le gouvernement fédéral a investi 7,5 millions de dollars et les trois compagnies ont mis la différence. Le projet total était de 41 millions de dollars. C'est un projet qui va s'échelonner sur quatre ans.

Our largest investment amounted to \$7.5 million in a consortium of companies. Initially there were three companies, Positron, ATS Aérospatiale and Systèmes M3i, which developed software. We brought them together to allow them to develop a technology. Once this is done, these businesses will each go their separate ways and make use of the technology they will have developed. In this case we invested \$7.5 million, the federal government \$7.5 million also and the three companies made up the difference. The total project will cost \$41 million over four years.

Ce sont des exemples de nos investissements.

These are a few examples of our investments.

**M. Discepola:** Est-ce que vous faites uniquement des investissements dans la haute technologie?

**Mr. Discepola:** Do you only invest in high tech businesses?

**M. Coupal:** Non. On investit dans l'innovation technologique. On a investi, par exemple, dans Papier Laurentide Ltée.. C'est une toute petite compagnie de Saint-Eustache qui est dans le domaine des pâtes et papiers. Elle devait moderniser ses équipements, former sa main-d'oeuvre et redessiner complètement sa façon de faire les choses. Pour nous, c'était de l'innovation technologique et on a investi dans cette société.

**Mr. Coupal:** No. We invest in technological innovation. For example, we invested in Papiers Laurentides. It's a very small company in Saint-Eustache that produces pulp and paper. It needed to modernize its plant, train manpower and redesign its processes from top to bottom. For us, this was technological innovation and we invested in this company.

Pour nous, l'innovation technologique a une définition très vaste. Il ne s'agit pas uniquement de puces informatiques ou de médicaments obtenus par biotechnologie. C'est beaucoup plus large que cela.

In our view, the definition of technological innovation is very large. It is not only computer chips or pharmaceuticals developed through biotechnology, but much more than that.

**M. Discepola:** Quelle est le montant moyen des investissements?

**Mr. Discepola:** What is the average amount of your investments?

**M. Coupal:** Le plus petit investissement qu'on a fait a été de 200 000\$ et le plus élevé a été de 7,5 millions de dollars. La moyenne se situe à 1,5 million de dollars.

**Mr. Coupal:** The smallest we did amounted to \$200,000 and the largest was \$7.5 million. The average is around \$1.5 million.

**M. Discepola:** Le mandat de ce Comité est d'abord de fournir l'accès au capital aux PME. La plupart des témoignages qu'on a entendus jusqu'à maintenant nous démontrent clairement que même les institutions financières disent clairement qu'une PME, pour elles, c'est une entreprise qui a besoin d'une ligne de crédit de moins d'un million de dollars et que 80 p. 100 de ces entreprises ont besoin d'à peine 200 000\$.

**Mr. Discepola:** Our Committee's mandate is essentially to provide access to capital to small and medium businesses. Most witnesses we have heard up till now have said that financial institutions defined as SMBs are companies requiring a line of credit of less than \$1 million and that 80% of these need not more than \$200,000.

[Text]

Je me demande si la structure proposée par le gouvernement provincial du Québec ou Innovatech du Grand Montréal peut s'appliquer dans le domaine de l'aide aux PME qui ont besoin d'avoir accès au capital. On dirait que c'est surtout pour les grandes entreprises qui ont de gros projets plutôt que pour les petites entreprises qui ont besoin de 50 000\$ ou de 60 000\$ pour se dépanner à court terme.

**M. Coupal:** La très grande majorité des 41 ou 42 compagnies dans lesquelles on a investi sont de très petites entreprises. Je vous ai parlé de 7,5 millions de dollars. C'était un regroupement de trois sociétés qui étaient relativement importantes. M3i compte 300 employés et Positron en compte 200, mais dans la très, très grande majorité des cas, on parle de sociétés de 10 ou 15 employés.

**M. Discepola:** En termes du détail des projets, est-ce que le programme pourrait être facilement modifié ou adapté aux besoins d'une petite entreprise qui n'a besoin que de 100 000\$? Est-ce que la structure le permet?

**M. Coupal:** Il n'est pas nécessaire de modifier Innovatech pour cela. On le fait déjà.

• 1300

Cependant, on hésite à examiner des projets de 50 000\$, parce que l'examen d'un projet de 50 000\$ demande autant de travail que l'examen d'un projet de 500 000\$. Je vous ai dit qu'on était trois personnes pour examiner la technologie. Comme il n'y a que 24 heures dans une journée, on est obligés de faire des choix. Très souvent, on investit 200 000\$, 250 000\$ ou 300 000\$. Jusqu'à maintenant, on n'a jamais investi moins de 150 000\$.

**M. Discepola:** Vous avez soulevé une inquiétude que j'ai depuis le début de notre mandat. Je crois que les institutions financières préfèrent prêter à de grosses entreprises pour de grands projets. Comme vous l'avez signalé, il est plus facile de traiter avec une entreprise qui cherche 2 millions de dollars qu'avec une centaine d'entreprises qui cherchent chacune 20 000\$ ou 10 000\$.

Notre préoccupation est de donner accès au capital aux 80 p. 100 des entreprises qui cherchent un montant inférieur à 200 000\$.

**M. Coupal:** Je ne pense pas que mes propos conduisent à cette conclusion. J'ai dit que nous avons fait 40 p. 100 de démarrage. Un démarrage, c'est moins qu'une petite entreprise. Ce n'est rien.

Ensuite, on a investi environ 40 p. 100 dans des deuxième rondes de financement. Dans les cas de deuxième ronde de financement, ce sont très souvent des sociétés qui n'ont pas encore des niveaux de vente importants. Dans la très grande majorité des cas, c'est la situation dans laquelle Innovatech s'implique.

**M. Discepola:** Mais il existe quand même d'autres projets et d'autres organismes fédéraux et provinciaux qui peuvent s'adresser au même marché. Il ne s'agit pas de faire des duplications d'efforts. Si je me souviens bien, au moment où le projet a été annoncé, le ministre du développement régional de l'île de Montréal—à l'époque, c'était M. Corbeil—a annoncé lui-même un fonds d'investissement de 100 millions de dollars juste pour l'île de Montréal. Le provincial a annoncé pour la grande région de Montréal un projet de 300 millions de dollars. Et il y d'autres organismes comme le Bureau de développement régional du Québec.

[Translation]

I wonder if the structure used by the Quebec government or Innovatech of Greater Montreal could be applied to give SMBs access to capital. It seems that you are dealing mainly with large businesses with large projects rather than small businesses needing \$50,000 or \$60,000 on a short term basis.

**Mr. Coupal:** The vast majority of the 41 or 42 companies we invested in are very small. I mentioned a \$7.5 million investment. This was for a consortium of three companies that are rather large. M3i has 300 employees and Positron 200, but in the overwhelming majority of cases, they are companies with 10 or 15 employees.

**Mr. Discepola:** In terms of individual projects, could the program be easily changed or adapted to the needs of a small business requiring only \$100,000? Would your structure allow it?

**Mr. Coupal:** It is not necessary to change Innovatech to do this. We do it already.

However, we are hesitant to consider \$50,000 projects because it costs as much to evaluate a \$50,000 application than a \$500,000 one. I told you three officers are responsible for looking at the technology. Since there are only 24 hours in a day, we have to make choices. Most of the time, we invest \$200,000, \$250,000 or \$300,000. Up to now, we have never invested less than \$150,000.

**Mr. Discepola:** You raised a concern which I have heard since the beginning of our mandate. I believe financial institutions prefer to deal with large businesses with large projects. As you mentioned, it is easier to deal with a business looking for \$2 million than with 100 businesses requiring each \$20,000 or \$10,000.

Our main concern is to provide access to capital to the 80% of all businesses requiring less than \$200,000.

**Mr. Coupal:** I don't think what I said leads to this conclusion. I told you we did 40% of start-ups. The start-up business is smaller than a small business. It is next to nothing.

We have also invested 40% in second-round financing. These are very often companies which have not yet achieved a high level of sales. In the vast majority of cases, this is the type of situation Innovatech gets involved in.

**Mr. Discepola:** However, there are other projects and other federal and provincial agencies than can serve this market. We must avoid duplication of effort. If I remember well, at the time the project was announced, the Minister for Regional Development of the Island of Montreal—at the time it was Mr. Corbeil—announced for his part a \$100 million investment fund just for the Island of Montreal. The provincial government announced for Greater Montreal a \$300 million project. And there are still other organizations, like the Bureau de développement régional du Québec.



## [Texte]

Il me semble qu'on dessert tous la même clientèle. Au lieu de réunir nos efforts et de fournir un service efficace, on a toujours tendance à créer de nouveaux programmes. Entre autres, les 300 millions de dollars d'Innovatech du Grand Montréal venaient d'une autre enveloppe budgétaire.

Pouvez-vous nous suggérer des façons de restructurer les différents programmes?

**M. Coupal:** Il faudrait évidemment demander au gouvernement du Québec quelles raisons ont milité en faveur de la mise sur pied d'Innovatech. C'est la première chose.

Deuxièmement, il est vrai qu'il y a une prolifération d'organismes, tant fédéraux que provinciaux, et que l'entrepreneur se sent un peu mêlé. Cela, je vous l'accorde.

Maintenant, il faut dire que qu'à Innovatech, on travaille en très étroite collaboration avec les partenaires financiers comme la SDI. Lorsqu'on examine un projet, on s'assure qu'il n'est pas examiné en même temps par la SDI. On fait la même chose avec le BFDR, le Bureau fédéral de développement régional. Nous avons des rencontres avec les gens du BFDR tous les 15 jours pour comparer les dossiers. Lorsqu'Innovatech prend la responsabilité de faire la vérification diligente d'un dossier, le BFDR attend notre résultat et vice-versa. De cette façon-là, une collaboration s'est établie.

Quand je regarde le fonctionnement d'Innovatech, je vois qu'il y a un avantage dans Innovatech. C'est la souplesse d'opération. Il y a une énorme souplesse de fonctionnement, compte tenu de la petitesse de l'équipe. C'est le premier point. Le deuxième point, c'est le niveau de responsabilité du conseil d'administration, qui peut investir jusqu'à 5 millions de dollars dans un projet de sa propre initiative.

Cela revient à dire qu'Innovatech demande au secteur privé de gérer pour le gouvernement un certain montant d'argent dans un territoire spécifique et de l'investir au meilleur de sa connaissance dans le domaine de l'innovation. Innovatech, en gros, c'est cela, mais il faut évidemment qu'Innovatech travaille en très étroite collaboration avec les autres partenaires financiers. L'acétate sur laquelle on voyait apparaître la liste des partenaires avec lesquels on travaille est assez importante. On investit actuellement au Québec avec la majorité de ces partenaires financiers, et Innovatech joue un rôle important là-dedans. Il y a de ces partenaires financiers qui préfèrent investir dans les technologies de l'information. Il y en a d'autres qui sont plus à l'aise dans les technologies de la santé. À Innovatech, nous sommes au courant de ce genre de chose. Lorsqu'un entrepreneur vient nous voir, nous pouvons l'aider à se diriger vers un endroit où il a plus de chances de trouver des fonds et de perdre moins de temps.

## [Traduction]

It seems to me we're all going after the same clientele. Instead of grouping our efforts and providing efficient service, we always tend to create new programs. In particular, the \$300 million of Innovatech of Greater Montreal came from a different budget allocation.

Could you suggest ways to restructure the various programs?

**Mr. Coupal:** You would have to ask the Government of Quebec to explain the rationale for implementing Innovatech. That would be the first thing.

Secondly, it is true that there is a wide variety of organizations, federal as well as provincial, and that the entrepreneur is somewhat confused. No doubt about that.

However, I want to emphasize that Innovatech works closely with financial partners like the SDI. When we look at a project, we make sure it is not also considered by the SDI. We do the same thing with the Federal Office for Regional Development. We meet with them every 15 days to compare notes. When Innovatech takes responsibility for dealing with a file, FORD waits for our results and conversely. This is how co-operation was established.

When I look at the way Innovatech works, I see one major advantage in its structure. This is its operational flexibility. We have enormous operational flexibility considering the small size of our team. The second advantage is the decision-making power of the board which can invest up to \$5 million in a project on its own initiative.

This means that Innovatech asks the private sector to manage for the government a given amount of money in a specific geographical area and to invest it to the best of its abilities in the field of innovation. This is what Innovatech is all about, but obviously we need to work in close co-operation with other financial partners. The list of partners you saw on the transparency is rather long. We currently have investments in Quebec with the majority of these financial partners, and Innovatech plays a lead role in all these efforts. Some financial partners prefer to invest in information technologies. Other feel more at ease with health technologies. At Innovatech, we are well aware of these preferences. When a businessman comes to us, we can direct him to those investors that are the most likely to provide capital and thus save him time.

• 1305

**M. Discepola:** On a à peine une année financière d'écoulée, mais pourriez-vous partager avec nous d'ici un an ou deux un genre de bilan d'Innovatech du Grand Montréal en termes de résultats concrets?

**M. Coupal:** Il est évidemment prématuré, pour le moment, de juger du succès.

**Mr. Discepola:** You've barely had one complete fiscal year, but in a year or two could you give us an overall statement of Innovatech's concrete results in Greater Montreal?

**Mr. Coupal:** Obviously it is premature to determine whether it is a success or not.

[Text]

[Translation]

**M. Discepola:** Merci bien.

**M. Lebel:** Je voudrais simplement faire un commentaire. Mon collègue d'en face, M. Discepola, avait raison là-dessus. Notre préoccupation première est de voir au financement des coûts d'envol des très petites entreprises. Il me semble, malheureusement, qu'il y a une lacune chez vous à ce niveau. Ce n'est pas un reproche que je vous fais. Étant notaire, j'ai dû vivre avec cela toute ma vie. Il y a des gens qui n'ont pas nécessairement besoin de 100 000\$, de 150 000\$ ou de 200 000\$, mais d'un bon botté d'envoi de 25 000\$, 30 000\$ ou 40 000\$. On l'avait autrefois avec les sociétés d'entraide économique au Québec, mais on sait ce qui est arrivé à cet égard.

Je sais que vos structures seraient alors plus grosses, mais seriez-vous en faveur de la création d'un volet de votre entreprise qui pourrait répondre aux besoins de ces petites entreprises? Il ne serait pas nécessaire de modifier les objectifs de votre société, mais vous pourriez viser une clientèle encore plus petite que celle que vous privilégiez actuellement. Je sais que les coûts d'administration seraient plus élevés, mais la satisfaction serait très grande.

**M. Coupal:** Vous savez qu'au Québec, les fonds régionaux font un peu ce genre de choses. Par exemple, à Montréal, il y a Capimont. Capimont ne peut jamais investir plus que 500 000\$ dans une société. Il y a Capidem à Québec. Il y a Capitale Estrie dans les Cantons de l'Est. On parle d'en mettre un sur pied sur l'île Jésus. Donc, les fonds régionaux jouent un peu ce rôle-là.

J'attire votre attention sur le fait qu'à Innovatech, on a fait 20 démarrages. Des démarrages, c'est petit. Ce n'est rien. On en a fait une vingtaine. On a également investi dans 20 compagnies qui étaient déjà démarrées, mais qui étaient en deuxième ronde de financement et qui, dans la très grande majorité des cas, avaient des niveaux de ventes très faibles.

On est dans le secteur de la petite entreprise. Pourquoi n'investissons-nous pas 50 000\$? Il est évident que l'examen des dossiers de 50 000\$ demande une infrastructure considérable.

**Le président:** Devant ce Comité, Mary Macdonald nous a dit que le capital de risque est une option seulement pour les PME à potentiel élevé de croissance. Telle est la distinction à faire. Il ne s'agit pas de savoir si c'est gros, petit ou très petit. Il s'agit de savoir s'il y a un potentiel élevé de croissance. Si c'est le cas, cela répond aux besoins de l'investisseur de capital de risque.

Si c'est une PME qui a aujourd'hui trois ou quatre employés et qui aura toujours trois ou quatre employés, ce n'est pas une compagnie qui peut aller chercher du capital de risque.

**M. Adams:** Dans le cas du Collège Macdonald de l'Université McGill, qui a identifié les applications commerciales possibles de la recherche? Est-ce que cela a été Innovatech, les professeurs ou d'autres?

**Mr. Discepola:** Thank you.

**Mr. Lebel:** I would like to make one comment. My colleague across the table, Mr. Discepola, was right on that point. Our first concern is to make sure that small businesses can finance their start-up costs. Unfortunately, you seem to have a gap in that respect. This is not a criticism. As a notary, I've experienced it all my life. Some people do not necessarily need \$100,000, \$150,000 or \$200,000; all they need is a good kickoff with \$25,000, \$30,000 or \$40,000. In the past they could find it at the sociétés d'entraide économique au Québec, but we know what happened to that.

I know that it would mean more structures, but would you be in favour of setting up one sector that would serve the needs of those small businesses? You wouldn't have to change the mandate of your company, but you could target businesses even smaller than those you are serving now. I know that it would increase overhead costs, but it would be a great source of satisfaction.

**Mr. Coupal:** You know that in Quebec we have regional funds to do this type of thing. In Montreal, for example, there is Capimont. Capimont can never invest more than \$500,000 in a company. In Quebec City, there is Capidem. There is Capitale Estrie in the Eastern Townships and there are talks of another fund for Ile Jésus. So there are regional funds that do this sort of thing.

I would like to point out that Innovatech has been involved in 20 start-ups. Start-ups are very small. It's nothing. We have done about 20 of them. We have also invested in 20 businesses that were already started but that needed a second injection of funds and that, in most cases, had very sluggish sales.

We are serving small businesses. Why don't we invest \$50,000? Obviously, reviewing \$50,000 applications requires quite an infrastructure.

**The Chairman:** Mary Macdonald told this committee that venture capital is only an option for those small-and medium-sized businesses that have a great growth potential. That is the issue. The question is not to know whether it is a large, a small or a very small business. The question is whether that business has sufficient growth potential. If that is the case, it meets the requirements of the venture capitalist.

If that small business has three or four employees and will never have more than three or four employees, it cannot hope to get venture capital.

**Mr. Adams:** In the case of McGill University's Macdonald College who identified the potential for commercial applications of research? Was it Innovatech, the professors, or others?

• 1310

**M. Coupal:** Les professeurs.

**M. Adams:** Ils ont communiqué avec vous?

**Mr. Coupal:** It was the professors.

**Mr. Adams:** They contacted you?



[Texte]

**M. Coupal:** Comme j'ai fait partie de la communauté universitaire pendant une vingtaine d'années, je connais les gens des universités. L'initiative vient des professeurs qui ont communiqué avec nous. On leur a demandé de faire un plan d'affaires. Ils ont fait le plan d'affaires et on a montré ce plan d'affaires à MDS Health Ventures de Toronto. C'est à ce moment-là qu'on a mis sur pied le montage financier pour investir dans la société.

L'initiative vient de l'université et des professeurs, et c'est nous qui avons fait le montage financier avec eux.

**Le président:** Monsieur Coupal, revenons à la question posée par MM. Discepola et Lebel. Vous avez parlé des fonds régionaux. Ce matin, MM. Dionne et Prud'homme nous ont parlé des SOLIDE. Ce sont des sociétés locales qui font de petits investissements de 10 000\$ à 50 000\$, si je ne me trompe pas.

Il s'agit de savoir si l'expertise que vous possédez chez Innovatech peut être transférée à ces sociétés régionales de développement ou aux SOLIDE. Y-a-t-il déjà une certaine collaboration entre vous et les sociétés régionales de développement?

**M. Coupal:** Innovatech a une expertise technologique. Les personnes qui examinent la technologie chez nous ont eu une carrière assez remplie dans le domaine de l'examen de la technologie. Innovatech, dans le Grand Montréal, est reconnue comme une société qui peut donner une bonne évaluation de la technologie. Lorsqu'on investit avec d'autres, par exemple avec le Fonds de solidarité ou avec les fonds régionaux comme Capimont à Montréal, Innovatech a la responsabilité d'examiner la technologie. Lorsqu'on dit aux gens de Capimont ou au Fonds de solidarité que la technologie nous semble excellente, nous leur demandons d'examiner le montage financier, d'évaluer la compagnie. Ce sont des choses qu'on fait, mais dans certains cas, les partenaires sont plus expérimentés que nous pour faire ce genre de travail. À Innovatech, on examine la technologie.

On se partage le travail de cette façon-là. C'est la seule chose qui permet d'expliquer pourquoi quatre personnes chez Innovatech ont réussi, en 15 mois, à faire autoriser par le conseil d'administration au-delà d'une cinquantaine d'initiatives.

Très souvent, et même dans la majorité des cas, Innovatech travaille en très étroite collaboration avec ses partenaires. On passe beaucoup de temps chez nous à examiner la technologie et on demande à nos partenaires de faire la vérification financière.

**Le président:** Vous avez parlé de haute technologie. Vous semblez avoir une mission particulière en ce qui concerne la haute technologie. Est-ce le cas?

**M. Coupal:** La mission d'Innovatech est dans le domaine de l'innovation technologique. Il y a une composante extrêmement importante de l'innovation technologique qui relève directement de la haute technologie. Cependant, on n'a pas investi uniquement dans la haute technologie. L'exemple de Papier Laurentide que je vous ai donné tout à l'heure est un exemple de technologie moyenne. Il était absolument nécessaire de modifier le processus de fabrication, de le moderniser et de l'automatiser pour permettre à cette société de devenir plus concurrentielle. Cela nous a semblé important chez Innovatech. Je dois cependant dire que la très grande majorité des investissements que nous avons faits sont dans le domaine de la haute technologie.

[Traduction]

**Mr. Coupal:** Since I was a member of the academic community for some 20 years, I know people in the universities. The initiative came from professors who contacted us. We asked them to prepare a business plan. They did it and we presented it to MDS Health Ventures in Toronto. It's at that point that we engineered the financing package for the company.

The initiative came from the university and the professors, and we engineered the financing package with them.

**The Chairman:** Mr. Coupal, I would like to go back to the question asked by Mr. Discepola and Mr. Lebel. You talked about regional funds. This morning, Mr. Dionne and Mr. Prud'homme have told us about the "SOLIDES", local companies that make small investments of \$10,000 to \$50,000, if I'm not mistaken.

I wonder if the expertise you have at Innovatech could be transferred to these regional development companies, these "SOLIDES". Is there already some type of co-operation between your company and these regional development funds?

**Mr. Coupal:** Innovatech has expertise in the technology sector. The people who analyze the technology sector for us have had a good career in that area. In Greater Montreal, Innovatech is known as a company that can give you a good assessment on technology. When we invest with others, for example with the "Fonds de solidarité" or with regional funds such as Capimont in Montreal, Innovatech is responsible for the technology assessment. When we tell Capimont or the "Fonds de solidarité" that in our view the technology base is good, we ask them to look at the financial structure, to assess the company. We do it, but in some cases our partners are better equipped than we are for this type of work. Innovatech looks mainly at the technological aspect.

So we share the work. It is the only thing that explains how four people from Innovatech were able, in the space of 15 months, to get over 50 initiatives approved by the board.

Often, and I would even say in most cases, Innovatech works very closely with its partners. We spend a lot of time on the technological analysis and we ask our partners to look after the financial audit.

**The Chairman:** You mentioned high tech. You seem to have a particular mandate in that area. Is that true?

**Mr. Coupal:** Innovatech has a mandate in the area of new technologies. A very large part of new technologies are found directly in high technology. But we do not invest only in high tech. Earlier I mentioned "Papiers Laurentides". That is an example of medium technology. That company absolutely needed to change its production process, to modernize it and to mechanize it in order to become more competitive. We found that that was important. I must say, however, that the vast majority of our investments occur in high tech industries.

[Text]

[Translation]

• 1315

**Le président:** Quelle distinction peut-on faire entre Innovatech et des fonds spécialisés comme Biocapital ou Aérocapital? Avez-vous un mandat plus large?

**M. Coupal:** Innovatech a un mandat plus large que Biocapital. Biocapital est restreint au domaine de la biologie. Sur la cinquantaine d'investissements qu'Innovatech a faits, une quinzaine ont été dans le domaine de la biologie. Nous avons une mission plus large que Biocapital. Aérocapital, dans le domaine de l'aéronautique, a aussi une mission un peu plus étroite que celle d'Innovatech.

**Le président:** Vous avez dit tout à l'heure qu'on pouvait demander au gouvernement du Québec de nous dire les raisons qui ont motivé la création d'Innovatech. Selon vous, quelles étaient ces raisons?

**M. Coupal:** Il y avait, sans aucun doute, le besoin de revitaliser l'industrie dans la région du Grand Montréal. C'était le premier objectif. On voulait revitaliser ce secteur, en transformer la mission et augmenter la concentration industrielle et la valeur ajoutée. Ce sont les objectifs que le gouvernement provincial pouvait avoir à ce moment-là.

Il s'est donné un outil qu'il a appelé Innovatech et auquel il a consacré un budget relativement important. Trois cents millions de dollars, compte tenu des difficultés économiques que les gouvernements connaissent, c'est beaucoup d'argent. Il a donné à Innovatech une souplesse qui n'existait pas dans les sociétés paragouvernementales. Il a donné au secteur privé la responsabilité de gérer ces 300 millions de dollars et de les investir au meilleur de sa connaissance dans le but de rehausser l'innovation technologique.

Je pense que c'est ce que le gouvernement du Québec avait en tête lorsqu'il a créé Innovatech.

**Le président:** On m'a dit que le gouvernement percevait que de tels investissements, qui avaient été faits auparavant par des fonctionnaires à l'intérieur de ministères du gouvernement, accusaient une certaine lourdeur ou prenaient beaucoup de temps. On voulait donner à votre conseil d'administration la souplesse et le mandat nécessaires pour prendre rapidement les décisions. Est-ce bien le cas?

**M. Coupal:** Je pense en effet qu'on voulait essayer d'accélérer le processus. Il y avait probablement une deuxième raison, soit de demander au secteur privé, qui était très impliqué dans le domaine de l'innovation technologique, de dire son mot dans le choix des sociétés et des compagnies qui devaient être retenues pour le financement.

Je pense qu'il y avait ces deux raisons: le désir d'accélérer le processus et le désir d'impliquer les gens du secteur privé.

**Le président:** De quelle façon le gouvernement devrait-il mettre sur pied le fonds d'investissement canadien? Nous avons déjà eu des témoignages ce matin. M<sup>me</sup> Macdonald nous a dit que cela devait appuyer les structures existantes et non créer une nouvelle structure. Partagez-vous cet avis-là?

**M. Coupal:** Oui, je suis absolument d'accord sur cela. La société Innovatech fonctionne avec souplesse. L'un des avantages de la société, c'est qu'elle est relativement petite. Je pense que cela aide beaucoup au niveau de la rapidité de réponse.

**The Chairman:** What is the difference between Innovatech and specialized funds like Biocapital or Aérocapital? Do you have a broader mandate?

**Mr. Coupal:** Innovatech has a broader mandate than Biocapital, which is limited to the biology sector. On the 50 investments or so made by Innovatech, around 15 were in the biology sector. So our mission is more general than Biocapital's. Aérocapital, in the aeronautics area, also has a mission somewhat narrower than Innovatech's.

**The Chairman:** You have said earlier that we could ask the Quebec government to tell us the reasons why Innovatech has been created. What do you think those reasons were?

**Mr. Coupal:** There was undoubtedly a need to revitalize the industry in the Greater Montreal area. That was the first goal. The government wanted to revitalize that sector, to change its mission, to concentrate it more and to have more value-added businesses. Those are the objectives the provincial government probably had at the time.

So it created an instrument called Innovatech, with a quite sizeable budget. Three hundred million dollars is a lot of money when considering the economic difficulties facing all governments. The government has given Innovatech a flexibility that para-governmental organizations didn't have. The private sector is therefore responsible for managing those \$300 million and investing them as best as it can to promote technological innovation.

I think that is what the Quebec government had in mind when it created Innovatech.

**The Chairman:** I was told the government believed that those investments, when they were made by government department officers, were quite unmanageable or took a lot of time. It wanted to give your board of directors the flexibility and the mandate it needed to make decisions quickly. Is that the case?

**Mr. Coupal:** I think it did want to speed up the process. But there was probably a second reason, which was to ask the private sector, because of its active participation in the technological innovation area, to have its say in the choice of corporations and companies which should get financing.

I think those were the two reasons: to speed up the process and involve the private sector.

**The Chairman:** How should the government organize its Canadian investment fund? We already had comments on that from our witnesses this morning. Mrs. Macdonald told us that it should support the existing structure instead of creating a new one. Do you share that opinion?

**Mr. Coupal:** Yes, I completely agree with that. Innovatech is a flexible organization. One of its advantages is that it is quite small. I think it helps a lot as far as speed of reaction goes.



[Texte]

[Traduction]

• 1320

Une autre caractéristique des fonds d'investissement, c'est qu'ils ont à leur service de plus en plus de gens qui sont capables d'évaluer la technologie. C'est un phénomène nouveau dans les sociétés de capital de risque. Pendant longtemps, les sociétés de capital de risque avaient comme personnel des analystes financiers. Cela reste évidemment un élément très important, mais ce n'est pas suffisant. Il faut que les sociétés retiennent les services de gens qui sont capables d'évaluer les technologies et de sécuriser quelque peu l'investisseur. C'est une tendance que l'on commence à remarquer dans les grandes sociétés comme le Fonds de solidarité et la Caisse de dépôt qui, de plus en plus, engagent des personnes qui sont capables d'examiner la technologie, de la comprendre et d'en mesurer le potentiel au plan des marchés. Ce sont des éléments importants dans l'établissement de fonds d'investissement.

**Le président:** Working Ventures a eu une subvention du gouvernement fédéral pour démarrer son fonds d'investissement. Le gouvernement du Québec offre une subvention de fonctionnement aux fonds régionaux d'investissement.

Je vais vous poser une question que j'ai posée à celui qui vous a précédé ici aujourd'hui. Comme les ressources sont rares, selon vous, quelle serait la meilleure façon d'utiliser l'argent des gouvernements, plus particulièrement du fédéral? Serait-ce en fournissant du capital de risque qui serait investi de la façon que vous avez décrite, par le biais du Bureau fédéral de développement général de pair avec Innovatech ou d'autres joueurs? Comme les ressources sont rares, ne vaudrait-il pas mieux consacrer cet argent au fonctionnement de ces fonds, pour leur permettre de payer l'expertise nécessaire pour évaluer la technologie, qui est si importante de nos jours?

**M. Coupal:** Je pense que le gouvernement fédéral devrait être actif à deux niveaux. Il devrait maintenir sa politique actuelle de crédits d'impôt à la recherche et au développement. C'est très important. C'est un élément crucial pour les petites et moyennes entreprises qui font de la recherche et du développement. Le système est en place et il devrait demeurer. Deuxièmement, je suis d'accord avec vous, monsieur le président, qu'il est absolument essentiel pour les compagnies d'investissement en haute technologie d'avoir du personnel capable d'évaluer la technologie et d'avoir des fonds de fonctionnement.

Le pourcentage consacré à l'administration d'un fonds—vous avez d'énormes fonds américains, par exemple—est d'environ 2 p. 100 du capital souscrit. Dans les petits fonds régionaux, il y a 20 millions ou 30 millions de dollars; 2 p. 100 de 20 millions de dollars, c'est 400 000\$ par année. Ce n'est pas beaucoup pour gérer un fonds. Cela pose une difficulté, et c'est là que le gouvernement fédéral pourrait jouer un rôle important. Il pourrait travailler en concertation avec ces fonds et les aider à trouver du personnel capable de les aider dans les évaluations de la technologie. Si vous êtes incapable d'évaluer la technologie, vous allez être craintif devant un investissement. Vous ne voulez pas investir dans un domaine que vous ne connaissez pas. Il est très important que les fonds puissent retenir les services de personnes compétentes pour évaluer la technologie.

The other feature of investment funds is that they employ people able to evaluate technologies. It's a new concept in the venture capital sector. For a long time, venture capital corporations used to employ only financial analysts. Of course, they still are an important part of the industry but now something else is needed. Those corporations now have to hire people who are able to assess technologies and to reassure the investors about them, to a certain extent. We are seeing that tendency throughout large corporations like the Fonds de solidarité and the Caisse de dépôt—they are hiring more and more people who are able to analyze technology, to understand it and to measure its potential from a market point of view. They are important players in the establishment of investment funds.

**The Chairman:** Working Ventures received a grant from the federal government to start up its investment fund. The government of Quebec offers an operating subsidy to regional investment funds.

I will now ask you the same question that I put to the previous witness. Considering that resources are scarce, what do you think would be the best use of government funds, more specifically federal funds? Would it be in the form of venture capital funds invested in the way you described, through the Federal Office of Regional Development in relationship with Innovatech or other players? Again, because resources are scarce, don't you think it would be better to apply this money toward the operation of these funds so that they could afford the necessary expertise to assess technology, which is so important nowadays.

**Mr. Coupal:** I think the federal government should act on two levels. It should maintain its present policy of research and development tax credits. This is very important. It's a crucial element for small businesses that do research and development. The system is there and we should maintain it. Secondly, I agree with you, Mr. Chair, it is of the utmost importance that companies investing in high technology do have on their staff people able to assess advanced technology and also that they have sufficient working capital.

The percentage that goes toward a fund's administration—in the case of very large American funds, for instance—is about 2% of the subscribed capital. In the case of small regional funds administering \$20 million or \$30 million, 2% of \$20 million is \$400,000 per year. It's not a lot for fund administration, which poses a problem and the federal government could play an important role in this respect. It could join forces with these funds and help them hire people capable of assessing technologies. If you are unable to assess certain technologies, you will be reluctant to invest in them. You won't want to invest in a field you aren't familiar with. So it is very important that funds be available to hire experts in technology assessment.

## [Text]

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Coupal. J'aimerais vous demander d'ajouter aux notes biographiques auxquelles vous avez fait allusion tout à l'heure. Vous avez une expérience universitaire, mais dans quel domaine?

## [Translation]

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Coupal. I would like you to expand on the biographical notes you referred to a little while ago. You have some experience with universities, but in which discipline?

• 1325

**M. Coupal:** Je suis ingénieur. J'ai fait carrière universitaire à l'École polytechnique et à l'Université de Sherbrooke. Ensuite, j'ai fait carrière dans la consultation. J'ai travaillé chez Lavalin pendant une douzaine d'années. Ensuite, j'ai quitté Lavalin pour travailler au Conseil national de recherches du Canada, où j'ai démarré l'Institut de recherche en biotechnologie à Montréal. J'ai été à l'emploi du Conseil national pendant trois ans et demi. J'ai quitté le Conseil pour mettre sur pied, avec un collègue, Biocapital dont on parlait tout à l'heure. Depuis décembre 1992, je m'occupe d'Innovatech.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Coupal, pour votre participation à nos travaux. Si nous avons d'autres questions au cours des prochaines semaines, nous vous saurions gré de bien vouloir y répondre.

**M. Coupal:** Avec plaisir.

**Le président:** Merci beaucoup. Au revoir.

La séance est levée.

**Mr. Coupal:** I am an engineer by trade. I used to be a professor at the Ecole polytechnique, then at Sherbrooke University. Later on, I switched to the private sector and became a consultant. I worked with Lavalin for some 12 years. I left Lavalin to join the National Research Council, for which I started the Institute of Biotechnology Research in Montreal. After three and a half years with NRC, I started Biocapital—which I referred to before—with a colleague of mine. I have been with Innovatech since December 1992.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Coupal, for your contribution to our work. Should we have any further questions over the coming weeks, we would be grateful if you would be willing to answer them.

**Mr. Coupal:** It would be my pleasure.

**The Chairman:** Thank you very much. Goodbye.

The meeting is adjourned.

## AFTERNOON SITTING

## SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

• 1548

**The Chairman:** Order, please.

Our witnesses this afternoon are from the Canadian Federation of Independent Business and are led by Brien Gray, the senior vice-president.

Welcome to our committee, Mr. Gray and your colleagues. I would invite you to perhaps introduce yourself and your colleagues and then proceed with your opening statement.

I should say this committee is known as the Standing Committee on Industry. In French it's the *Comité permanent de l'industrie*. The parliamentary secretary has just advised me he wants to see this a permanent operation, this preoccupation with financing for small businesses. So who knows? This might just be the first of many appearances on the subject.

Proceed, please.

**Mr. Brien Gray (Senior Vice-President, Legislative Affairs, Canadian Federation of Independent Business):** Thank you, Mr. Chairman.

I'd like to introduce the people with me today. Catherine Swift is the senior vice-president of legislative affairs with the Canadian Federation of Independent Business; Pierre Cléroutx is our vice-president in Quebec; and Garth Whyte is our national affairs director responsible for things in Ottawa.

I'd like to go over some of the stuff in the brief to get it into the record. Then of course I know you'll probably want to have a number of questions.

**Le président:** La séance est ouverte.

Nos témoins de cet après-midi représentent la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et sont dirigés par Brien Gray, premier vice-président.

Je souhaite la bienvenue à M. Gray et à ses collègues. Je vous invite à vous présenter, à présenter vos collègues et à passer ensuite à votre déclaration d'ouverture.

Nous sommes le Comité permanent de l'industrie. En anglais, c'est le Standing Committee on Industry. Le secrétaire parlementaire vient tout juste de me dire qu'il souhaite que le financement des petites entreprises devienne une préoccupation constante. Qui sait? Votre intervention pourrait tout simplement être le premier d'un grand nombre d'autres témoignages sur la question.

Allez-y, je vous prie.

**M. Brien Gray (premier vice-président, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** Merci, monsieur le président.

Je vais vous présenter les gens qui m'accompagnent aujourd'hui. Catherine Swift est première vice-président aux affaires législatives de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Pierre Cléroutx est notre vice-président au Québec et Garth Whyte, notre directeur des affaires nationales, est chargé des activités à Ottawa.

Je vais reprendre certains passages du mémoire pour les verser au compte rendu. Je sais que vous aurez ensuite des questions à nous poser.



[Texte]

The Canadian Federation of Independent Business welcomes the opportunity to appear before the House of Commons industry committee on the issue of small business financing. This is one of the dominant matters affecting our membership and has been an important focus of our activity through the 23 years of our existence. Our core issues are taxation and financing, areas that are inevitably linked and crucial to the well-being of the independent business sector.

[Traduction]

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante est heureuse de comparaître devant le Comité de l'industrie de la Chambre des communes qui étudie le financement des petites entreprises. Depuis 23 ans, nous consacrons une partie importante de nos activités à cette question, une des principales qui touchent nos membres. La fiscalité et le financement sont nos principaux centres d'intérêt, inévitablement liés et essentiels au mieux-être du secteur de l'entreprise indépendante.

• 1550

The impact of business financing is not limited to the borrower and the lender. The impacts are spread throughout the economy, affecting investment, diversification, innovation, growth and jobs. At this stage of the business cycle the issue becomes particularly important because the ability of new and high-potential firms to access funds they need on reasonable terms and conditions will determine, to a great extent, the pattern and scale of Canada's economic recovery.

Loin d'être limité à l'emprunteur et au prêteur, l'impact du financement des entreprises se fait sentir dans toute l'économie et affecte l'investissement, la diversification, l'innovation, la croissance et l'emploi. À ce stade-ci du cycle économique, la question prend une importance particulière parce que la tendance et l'ordre de grandeur de la relance économique au Canada seront liés en grande partie à la capacité des nouvelles entreprises à fort potentiel d'obtenir le financement dont elles ont besoin à des conditions raisonnables.

CFIB represents 83,000 small and medium-sized firms—17,000 in Quebec—independently owned and operated throughout Canada. Our members operate in every corner of our immense geography and closely reflect the sectoral breakdown of the country as a whole.

La FCIE représente 83 000 petites et moyennes entreprises—dont 17 000 au Québec—à propriétaire et exploitant indépendant du Canada. Nos membres actifs dans tous les coins de notre immense pays sont le miroir fidèle de la ventilation sectorielle du pays en général.

The federation's policy process is unique. Our positions are determined by direct votes of the membership. We survey our members on a regular basis on a range of policy issues affecting their business operations. Interestingly, over the past two years, we have noted a sharp increase in the number of members citing problems with access to finance. You'll notice that on figure 1 on page two of the report.

Le processus d'élaboration de politiques de la fédération est sans pareil. Nos positions sont établies à la suite de votes directs des membres. Nous effectuons auprès de nos membres des sondages réguliers sur toutes sortes de grandes questions qui touchent leurs activités commerciales. Ce qui est intéressant, c'est qu'au cours des deux dernières années, nous avons constaté que le nombre de nos membres qui ont des problèmes d'accès au financement a grimpé en flèche. Vous le verrez à la figure 1 de la page 2 du rapport.

This presentation today provides the context in which small business must operate. It discusses the problem areas for small business financing, and of course the major section deals with the bank issues.

Nous décrivons aujourd'hui le contexte où doivent fonctionner les petites entreprises. Nous discuterons des problèmes liés au financement des petites entreprises et la principale partie de notre intervention portera bien entendu sur les questions bancaires.

Finally, we provide recommendations for government, the banks and businesses themselves to help alleviate the small business financing program.

Enfin, nous présenterons au gouvernement, aux banques et aux entreprises mêmes des recommandations pour aider à soulager le programme de financement des petites entreprises.

**M. Pierre Cléroutx (vice-président, Québec, Fédération canadienne des entreprises indépendantes):** La réussite en affaires pour un chef d'entreprise est un défi de tous les jours. On ne sait pas vraiment ce qu'est le quotidien des chefs et exploitants d'entreprises et, en général, on a tendance à le minimiser. Lorsque les temps sont durs, les défis sont encore plus difficiles à relever.

**Mr. Pierre Cléroutx (Vice-president, Quebec, Canadian Federation of Independent Businesses):** For a business executive, success is an everyday challenge. The daily activities of business owners and operators are not really known and tend generally to be minimized. In periods of hard times, challenges are all the more difficult to meet.

Quels ont été les défis des entrepreneurs canadiens indépendants au cours des dernières années? Ils sont nombreux: trois années de récession et peu de signes annonciateurs d'une reprise; les incertitudes économiques et politiques; les taux d'intérêts élevés qui ont abouti à la récession; les taux d'intérêts moins élevés pendant la récession, mais des conditions de financement extrêmement rigoureuses; une réévaluation du dollar à la fin des années 1980, qui s'est poursuivie au début des années 1990; l'imposition de la TPS, un système de taxe de vente très coûteux et très complexe; une piraterie fiscale sans relâche à tous les paliers de gouvernement, et de plus en plus au niveau des provinces et des municipalités; l'augmentation des

What were the challenges of Canada's independent businesses over the last several years? There were numerous: a three year recession and few signs of recovery; economic and politic uncertainties; high interest rates which ended up causing a recession; lower interest rates during the recession but extremely tight financing conditions; strengthening of the dollar at the end of the 1980s which kept going at the beginning of the 1990s; implementation of GST, a very costly and very complex sales tax system; relentless tax privacy at all levels of government and, more and more, at the provincial and municipal levels; the creeping up of the most devastating taxes; benefits and payroll taxes; property taxes threatening the very



## [Text]

impôts les plus dévastateurs; les charges sociales; les taxes sur la masse salariale; les impôts fonciers qui menacent la survie même des entreprises; l'érosion des rares sources de capitaux propres; l'application continuelle de règlements administratifs qui drainent la productivité et les ressources financières des entreprises; les délais de paiement pour les produits et services de la part de grosses entreprises et du pouvoir public, qui financent ainsi leur trésorerie sur le dos des petites entreprises; enfin, le gel et la réduction du crédit et le resserrement de ses modalités.

Malgré ces facteurs négatifs, la contribution des petites entreprises à la reprise économique se poursuit en termes d'emploi, d'innovation, de développement économique régional, de diversification et de développement communautaire. Par contre, leur performance laisse à désirer. Pourquoi? Parce que les banques et les gouvernements poursuivent des politiques et des activités qui nuisent à la croissance.

**Mr. Gray:** The small business financing problems in Canada relate to equity and debt capital. Both problems must be addressed. With regard to equity capital, the insufficient equity capital is a chronic problem for small firms. Traditionally, most small firms look to personal savings or love money to finance the equity side of the business. Another important source is retained earnings, ploughing the profits back into the business. The majority of the small and medium-sized business community, for all intents and purposes, has no real access to venture capital funds or public listings for equity capital. Their needs are not matched by what is offered. Employees' stock option plans rarely work because of the problems of liquidity and marketability of the shares.

Angels are an important, albeit limited, source of equity. This has been well described by Allan Riding of Carleton University. Equity problems are at the root of why CFIB has steadfastly promoted the importance of a supportive fiscal framework for small business. It is why the small business deduction is so important to small firms. It is also why the capital gains tax exemption and freeing up RRSP funds for investment in small firms is so important. It is why we argue so strenuously against profit-insensitive taxes that deplete the equity base.

There are those who believe that the solution to the equity problem faced by small firms lies with grants or various forms of venture capital. CFIB members are staunchly opposed to governments extending grants to business.

With respect to venture capital, it does not touch the vast majority of small and medium-sized firms. This is because of the high cost of the money, the size of the investment, which is seldom under \$1 million, the possible loss of business control, and the limited number of funding sources.

With regard to debt capital, the major problem in the economy has been that even with the changes in the SBLA program, bank lending is down in volume and as a percentage of total loans.

## [Translation]

survival of businesses; the erosion of scarce equity sources; continuous implementation of administrative regulations draining business productivity and financial resources; late payment of products and services by large corporations and the public sector which thus finance their own cash requirements at the expense of small businesses and, finally, the credit freeze and reduction and the tightening up of its terms and conditions.

In spite of those negative factors, the contribution of small businesses to the economic recovery is continuing in terms of employment, innovation, regional economic development, diversification and community development. However, their performance is lacklustre. Why? Because banks and governments pursue growth-stunting policies and activities.

**M. Gray:** Les problèmes de financement des petites entreprises au Canada sont liés aux capitaux propres et au capital d'emprunt. Il faut régler les deux problèmes. Le manque de capitaux propres constitue un problème chronique aux petites entreprises. La plupart des petites entreprises se tournent habituellement vers l'épargne personnelle ou l'argent de l'affection pour trouver les capitaux propres dont elles ont besoin. Les bénéfices non répartis sont une autre source importante de financement. À toutes fins pratiques, la plupart des petites et moyennes entreprises qui ont besoin de capitaux propres n'ont pas véritablement accès à des fonds de capital de risque ou aux marchés financiers publics. L'offre ne répond pas à leurs besoins. Les régimes d'épargne-actions des employés fonctionnent rarement à cause des problèmes de liquidité et parce que les actions sont difficiles à vendre.

Les investisseurs sont une source importante, quoique limitée, d'avoir propre. Allan Riding, de l'Université Carleton, a bien défini la situation. Les problèmes d'avoir propre sont la raison fondamentale pour laquelle la FCEI a toujours préconisé un cadre fiscal favorable aux petites entreprises. C'est pourquoi la déduction accordée aux petites entreprises est tellement importante pour celles-ci. C'est aussi pourquoi l'exemption d'impôt sur les gains en capital et le déblocage des fonds REER aux fins d'investissement dans les petites entreprises sont tellement importants. C'est pourquoi nous luttons si énergiquement contre les impôts non liés aux bénéfices qui grugent l'avoir propre.

Certains croient que les subventions ou diverses formes de capital de risque pourraient régler le problème d'avoir propre des petites entreprises. Les membres de la FCEI s'opposent énergiquement aux subventions du secteur public aux entreprises.

Le capital de risque n'affecte pas la grande majorité des petites et moyennes entreprises à cause du coût élevé de l'argent, de l'importance de l'investissement, qui est rarement inférieur au million de dollars, de la perte possible de contrôle de l'entreprise et du nombre limité de sources de financement.

Quant au capital d'emprunt, le principal problème qu'a connu l'économie, c'est que même à la suite des modifications apportées au Programme de la LPPE, le volume des prêts bancaires a diminué. Le pourcentage des prêts totaux aussi.



## [Texte]

A quick glance at our graph on page eight demonstrates clearly that after the first quarter of 1990, loans to small firms dropped while large loans continued to grow. The most alarming period of course is between the first quarter of 1990 and the first quarter of 1993.

Frankly, committee members, part of the problem in identifying the credit crunch for small firms is a lack of information. It is next to impossible to obtain clear information on banks' lending activities in the small business sector. This poses real problems in helping to conduct informed analysis on the nature of bank performance in lending to small business.

Because of the dominance of the six major chartered banks, we have regularly assessed the performance in serving our members' financial needs. Indeed the six banks control in excess of 80% of the small business market.

During the past 15 years we have surveyed our members on performance of their financial institutions across various criteria. During that time there has always been close to 30% of the membership dissatisfied with the banks' performance.

CFIB is in the process currently of compiling the data on the new banking survey, which we sent to our members in February 1994. So far we have received more than 11,000 responses. Although tabulative results are not yet available, the returned questionnaires have provided valuable insight into the current feelings of the small and mid-sized firm owners toward their financial institutions.

Our purpose in surveying our members and sharing the data and analysing it in collaboration with such reputable analysts as Mary Jane Grant and Allan Riding is very simple. We want to provide valuable and honest market information to those who wish to understand our constituency and use the data to better serve the independent business sector.

With respect to the provision of debt financing by financial institutions, our submission describes areas of real concern to the small business sector. I thought I might just cite some of them.

Operating capital or lines of credit is where the current small business financing problem in Canada lies, and the SBLA does not really address it. When banks say they are lending more to small firms, they are not talking about operating loans, the lifeblood of a business operation.

Members are telling us that they are getting constant pressure from the bankers on operating lines. The line has either been frozen, decreased or eliminated altogether. Alternatively, the entrepreneur may have had to put up twice the hard collateral for half the line. In addition, banks are increasingly qualifying what they will cover, eliminating certain types of receivables or changing the loan to value coverage.

## [Traduction]

Un coup d'oeil rapide sur notre graphique de la page 8 révèle clairement qu'après le premier trimestre de 1990, les prêts aux petites entreprises ont diminué tandis que les gros prêts ont continué d'augmenter. La période la plus inquiétante est bien entendu celle du premier trimestre de 1990 au premier trimestre de 1993.

Je vous dis franchement que le problème posé par la définition du manque de crédit pour les petites entreprises découle en partie du manque d'information. Il est presque impossible d'obtenir des renseignements clairs sur les activités de prêt aux petites entreprises des banques. Cela pose de véritables problèmes lorsqu'on essaie de procéder à une analyse éclairée du rendement des banques dans ce domaine.

Comme les six grandes banques à charte dominant le marché, nous avons évalué régulièrement dans quelle mesure elles répondent aux besoins financiers de nos membres. Elles contrôlent en fait plus de 80 p. 100 du marché des petites entreprises.

Au cours des 15 dernières années, nous avons interrogé nos membres au sujet du rendement de leurs institutions financières selon divers critères. Au cours de cette période, nous avons constaté que près de 30 p. 100 des membres étaient toujours insatisfaits du rendement des banques.

La FCEI est en train de compiler les données tirées du nouveau sondage sur les banques que nous avons envoyé à nos membres en février 1994. Nous avons reçu plus de 11 000 réponses jusqu'à maintenant. Même si les résultats ne sont pas encore compilés, les questionnaires envoyés nous ont donné un aperçu précieux de ce que pensent actuellement de leurs institutions financières les propriétaires de petites et moyennes entreprises.

Si nous avons effectué un sondage auprès de nos membres et si nous partageons les données et les analysons en collaboration avec des analystes réputés comme Mary Jane Grant et Allan Riding, la raison en est très simple. Nous voulons fournir, au sujet du marché, des renseignements précis et honnêtes à ceux qui veulent comprendre notre secteur d'activité et utiliser les données pour mieux servir les entreprises indépendantes.

Quant au financement par la dette fourni par les institutions financières, nous décrivons dans notre mémoire des préoccupations véritables pour le secteur des petites entreprises. Je vais vous en mentionner quelques-unes seulement.

Le problème actuel posé par le financement des petites entreprises au Canada est en réalité un problème de fonds de roulement ou de marge de crédit, auquel la LPPE ne s'attaque pas vraiment. Lorsque les banques affirment qu'elles prêtent davantage aux petites entreprises, elles ne parlent pas des prêts d'exploitation, indispensables à toute entreprise.

Nos membres nous disent que les banquiers exercent constamment sur eux des pressions au sujet de leurs marges de crédit qui sont bloquées, réduites, voire tout simplement supprimées. Par ailleurs, il arrive que l'entrepreneur doive fournir deux fois plus de garanties solides pour obtenir une marge réduire de moitié. En outre, les banques limitent de plus en plus ce qu'elles couvrent, éliminant certains types de comptes créditeurs ou modifiant le prêt en couverture selon la valeur.

## [Text]

With regard to term loans, when banks say they are lending to record numbers of small business, much of it is under the SBLA program. Some banks effectively believe that without a government guarantee, they cannot lend to the small firm sector.

CFIB has a real concern that the SBLA has moved from being a program that is designed to help small, young firms overcome the risk problems inherent in that status to one that covers bank risk on loans that should be done outside the program.

Collateral requirements have always been a problem for the small business sector. Research indicates that prior to the recession banks were demanding approximately three times coverage. It is time to review that number again because we are concerned that it may have been creeping up in real terms.

Inventory. Increasingly, small firms cannot get inventory financing. The banks are attributing much of this to the 30-day retrieval of goods provisions under the Bankruptcy Act for unpaid suppliers. CFIB has asked Industry Canada to generate real statistics on the number of claims actually made under this provision of the new act. How often were their claims successful? Of those, what percentage of value was realized?

Communications among bankers and small businesses. The banks repeatedly point out that if there was better communication between the banker and the entrepreneur, relations would improve. Most entrepreneurs agree, and where they could control the situation, they would. However, when their banks turn over their bank managers and account managers at the rate of one every year or two, how easy is it to have continuity of communications? How easy is it to communicate when the account managers cannot read or understand financial statements or reports? How easy is it to communicate through the account manager to the credit review committee? How frequently do information needs of the account manager change, and how much of this communications problem is uncontrollable effectively by the entrepreneur?

Bank account manager turnover. As mentioned above, turnover continues to be a major concern for small businesses dealing with the banks. Previous CFIB studies have documented that as turnover increases, the likelihood that a financing application will be turned down or cut back increases. The average rate charged on a loan increases, the amount of collateral required to support the loan increases, and the level of small business satisfaction with the loan and the borrowing experience increases.

## • 1600

Change in bank focus. Increasingly there is a perception among entrepreneurs that there has been a pronounced change in the attitude among bankers. Loans have become secondary to things like product sales, fees for service activities, seminars, cash management services and the like. Perception persists among small business owners that banks are no longer in the business of financing small firms.

## [Translation]

Quant aux prêts à terme, lorsque les banques affirment qu'elles prêtent des montants records aux petites entreprises, c'est en grande partie dans le cadre du programme de la LPPE. Certaines banques croient qu'elles ne peuvent prêter aux petites entreprises sans garantie de l'État.

La FCEI craint vraiment que la LPPE n'ait cessé d'être un programme conçu pour aider les jeunes entreprises à surmonter les problèmes de risque inhérents à leur situation pour devenir un programme qui couvre le risque bancaire à l'égard de prêts qui devraient être accordés en dehors du programme.

Les garanties exigées ont toujours posé un problème aux petites entreprises. La recherche indique qu'en période de récession, les banques exigent environ trois fois la couverture. Il est temps de revoir de nouveau ce chiffre parce que nous craignons qu'il ait augmenté graduellement en chiffres réels.

Inventaire. Les petites entreprises ont de plus en plus de difficulté à obtenir du financement pour leur inventaire. Les banques attribuent une grande partie des problèmes aux dispositions de la Loi sur la faillite qui prévoient la rétrocession, dans les 30 jours, des biens aux fournisseurs qui n'ont pas été payés. La FCEI a demandé à Industrie Canada de produire des statistiques réelles sur le nombre de réclamations présentées en réalité en vertu de la nouvelle loi. Combien de fois y a-t-on donné droit? Quel pourcentage de la valeur a-t-on réalisé?

Communications entre les banquiers et les petites entreprises. Les banques signalent souvent qu'une meilleure communication entre le banquier et l'entrepreneur améliorerait les relations. La plupart des employeurs sont d'accord et lorsqu'ils peuvent contrôler la situation, ils le font. Or, lorsqu'une banque remplace son directeur et ses directeurs de compte à toutes les années ou aux deux ans, dans quelle mesure est-il facile de maintenir les communications et de communiquer lorsque les directeurs de compte ne peuvent lire ou comprendre des états ou des rapports financiers, ou de communiquer avec le Comité de crédit par l'entremise du directeur de compte? À quelle fréquence les besoins d'information du directeur de compte changent-ils et dans quelle mesure ces problèmes de communication échappent-ils en réalité au contrôle de l'entrepreneur?

Roulement des directeurs de compte des banques. Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, le roulement demeure un problème important pour les petites entreprises qui font affaire avec les banques. Des études antérieures de la FCEI ont démontré que la probabilité de refus ou de réduction du financement demandé est proportionnelle au taux de roulement. Le taux d'intérêt moyen exigé sur les prêts est à la hausse, tout comme les garanties exigées et le niveau de satisfaction des petites entreprises à l'égard de l'expérience d'emprunt.

Changement de pôle d'attraction des banques. Les entrepreneurs croient de plus en plus que les banquiers ont changé radicalement d'attitude. Les prêts sont passés au second plan des activités comme les ventes de produits, les frais de service, les séminaires et les services de gestion de trésorerie, notamment. Les petits entrepreneurs croient toujours que les banques ne s'occupent plus de financer les petites entreprises.



## [Texte]

Service charges have become the cash cow of the 1990s. The banks moved into this area very quickly following the last recession. In the early 1990s many banks claimed to have frozen their service charges. However, the freeze turned out to be a bit of a mirage. In most banks the freeze only affects a narrow range of services, and the pre-freeze hikes in rates effectively prepaid the freeze given inflation rates.

**M. Cléroux:** Une des façons d'améliorer les conditions de financement des PME, c'est d'augmenter la concurrence sur le marché bancaire. Ce qui nous fait dire cela, c'est l'expérience qui se vit au Québec, où nous avons un marché un peu différent de celui du reste du Canada

Selon nos études, 85 p. 100 des prêts aux entreprises se font par les cinq grandes banques canadiennes, alors qu'au Québec, le pourcentage des prêts aux petites entreprises par ces cinq grandes banques est d'environ 45 p. 100.

Deux joueurs très importants apparaissent sur le marché québécois: une banque régionale, la Banque Nationale, qui est surtout présente au Québec, et le Mouvement Desjardins, qui représente ce que l'on appelle en anglais les *credit unions* et qui est très présent dans le marché québécois. Même lorsqu'on demande aux PME leur perception de la concurrence, les résultats sont très différents selon qu'on est au Québec ou dans le reste du Canada. Les PME ont l'impression de faire face à une concurrence beaucoup plus avancée au Québec. S'il y a plus de concurrence sur le marché bancaire québécois, c'est que les conditions de financement sont différentes. Nous avons remarqué, dans nos études, que le taux de roulement des gérants est moins important au Québec que dans le reste du Canada. Comme Brien le mentionnait tout à l'heure, c'est un facteur déterminant dans la relation entre les institutions financières et les PME. On s'est aperçu que, lorsque le taux de roulement était inférieur, les banquiers étaient mieux en mesure d'évaluer leurs risques et donc mieux en mesure d'offrir de meilleures conditions aux entreprises.

Le taux de satisfaction des PME est supérieur dans un marché où il y a une plus forte concurrence. Ainsi, 75 p. 100 de nos membres sont satisfaits de leur institution bancaires au Québec contre seulement 60 p. 100 dans le reste du Canada.

Les entreprises québécoises sont aussi plus satisfaites sur différents points: la connaissance de l'entreprise par l'institution financière, le fait qu'une seule personne soit en mesure de répondre à leurs besoins, des emplacements pratiques, car il y a beaucoup plus d'institutions financières au Québec, des sources de crédit plus fiables et une plus grande accessibilité du gérant.

Donc, il ne fait aucun doute que la plus grande concurrence sur le marché force les institutions financières à offrir des conditions de crédit supérieures. Regardons des choses très précises comme les garanties exigées. C'est une des préoccupations majeures des PME parce que cela limite souvent le financement qu'on peut obtenir. Si on n'est pas capable de fournir les garanties demandées, cela peut limiter le financement qu'on va obtenir de son institution financière.

## [Traduction]

Les frais de service sont devenus la vache à lait des années quatre-vingt-dix. Les banques se sont lancées très rapidement dans ce secteur d'activité après la dernière récession. Au début des années quatre-vingt-dix, beaucoup de banques ont prétendu avoir gelé leurs frais de service, mais c'était en partie de la poudre aux yeux. Dans la plupart des banques, le gel n'affecte qu'un créneau étroit de services et l'augmentation des frais de service qui a précédé le gel a servi en réalité à absorber le gel, compte tenu des taux d'inflation.

**Mr. Cléroux:** Increasing competition on the banking market is one way to improve financing conditions for small and medium businesses. We say that because of our experience in Quebec where the market is slightly different from the rest of Canada.

According to our studies, 85 p. 100 of business loans are made by the five major Canadian banks while in Quebec, the percentage of loans to small businesses by these five majors is approximately 45 p. 100.

Two very important players are emerging on the Quebec market: a regional bank, the National Bank, which is present mostly in Quebec, and the Mouvement Desjardins, which represents credit unions and is a very heavy player on the Quebec market. Even when small and medium businesses are asked about their perception of competition, results are very different in Quebec compared with the rest of Canada. Small and medium businesses are under the impression that competition is much tighter in Quebec. If competition is tighter on the Quebec banking market, it is because financing terms and conditions differ. Our studies have revealed that the manager turnover rate is lower in Quebec than in the rest of Canada. As Brien was saying a few moments ago, it is a determining factor in the relationship between financial institutions and small and medium businesses. It was noticed that when the turnover rate is lower, bankers are in a better position to appraise their risks and, consequently, to offer better conditions to businesses.

The satisfaction rate of small and medium businesses is higher in a market where competition is stronger. That is why 75 p. 100 of our members are satisfied with their banking institutions in Quebec compared with 60 p. 100 only in the rest of Canada.

Quebec businesses are also more satisfied with various aspects: knowledge of the business by the financial institution, the fact that one person is in a position to meet their needs, practical locations, since there are much more financial institutions in Quebec, more reliable sources of credit and greater access to the manager.

Thus, there is no doubt that tighter competition on the market pushes financial institutions to offer better credit terms and conditions. Let's look at very precise things such as collateral. That was one of the major concerns among small and medium businesses because collateral often limits the amount of financing which can be obtained. If the required collateral cannot be provided, that can limit the financing the institution is willing to grant.

## [Text]

Lors de nos dernières études, on a constaté qu'au Québec, en moyenne, le ratio garanti exigé sur le financement reçu était de 1,7. Donc, si on demande un financement de 100 000\$, on demandera des garanties de 170 000\$ en moyenne. Dans le reste du Canada, où il y a beaucoup moins de concurrence, ce ratio est de 2,8 fois le montant exigé. Donc, pour un prêt de 100 000\$, on exigera des garanties de 280 000\$ en moyenne, cela même si le prêt moyen au Québec aux entreprises est inférieur.

On a aussi constaté qu'il y avait moins d'insatisfaction chez les PME québécoises que dans le reste du pays relativement aux frais des services bancaires. On pense que la concurrence a beaucoup à voir avec cela.

• 1605

L'accessibilité du crédit aussi semble meilleure, puisque c'est une préoccupation moins grande au Québec.

Donc, dans l'ensemble, on voit que la concurrence favorise de meilleures conditions de crédit aux petites entreprises. On s'est demandé si c'était parce que les caisses populaires, qui sont une institution différente des banques, offraient de meilleures conditions, ou si c'était tout simplement leur présence qui faisait que les conditions étaient meilleures dans l'ensemble. En comparant des entreprises identiques qui font affaire avec des caisses populaires et des banques, on s'est aperçu que les caisses offraient les mêmes conditions de financement qu'une banque et que c'était leur présence sur le marché qui amenait une concurrence accrue et faisait en sorte que les conditions étaient meilleures.

Donc, pour nous, la solution aux difficultés de financement des PME passe sans aucun doute par une concurrence accrue sur le marché bancaire.

**Mr. Gray:** Thank you, Pierre.

I would like to get to the recommendations in terms of some of the things we think ought to be done by governments, by businesses and by the banks in order to improve the situation.

Action by governments. As a point of principle, policies not programs are the most effective means of achieving positive results in the small firm sector.

Tax structures and other policies should be examined to encourage the movement away from profit insensitive taxes to allow growth of informal investment to the SME market and the retention of earnings. Direct incentives like investment loss provisions and indirect incentives like capital gains incentives are fundamental to the workings of the non-institutional equity market for small business.

Strengthening the small business corporate tax deduction limit is a powerful economic measure to help equity and debt financing. Such a move will provide new and more jobs than all the special provisions enjoyed by capital intensive international corporations, which will likely continue to rationalize their operations globally during the 1990s regardless of the design of the tax system.

## [Translation]

Our latest surveys have revealed that in Quebec, on average, the ratio of collateral required over the financing obtained was 1.7. So, a businessman who requires \$100,000 worth of financing will have to provide \$170,000 worth of collateral on average. Elsewhere in Canada, where competition is much less keen, that ratio is 2.8 times the amount required. So, for a \$100,000 loan, the required collateral will amount to \$280,000 on average, even if the average business loan in Quebec is lower.

It has been noted also that dissatisfaction was lower among Quebec small and medium businesses than elsewhere in Canada in relation to bank service charges. It is thought that competition has a lot to do with it.

Credit seems also more accessible since it is of lesser concern in Quebec.

So, on the whole, it can be seen that competition makes for better credit terms and conditions for small businesses. We wondered whether it was due to the fact that the caisses populaires, which are different from banks, offered better conditions or whether their mere presence made conditions better on the whole. Comparing identical businesses doing business with caisses populaires and banks, it was noted that caisses populaires were offering financing on the same terms and conditions as banks and that their presence on the market increased competition and improved credit terms and conditions.

So, for us, the solution to small and medium businesses financing difficulties is undoubtedly through increased competition on the banking market.

**M. Gray:** Merci, Pierre.

Je passe aux recommandations portant sur ce que les gouvernements, les entreprises et les banques devraient faire selon nous pour améliorer la situation.

Interventions des gouvernements. En principe, ce sont les politiques et non les programmes qui représentent les moyens les plus efficaces d'obtenir des résultats favorables dans le secteur des petites entreprises.

Il faut examiner les structures fiscales et les autres politiques afin de stimuler l'abandon graduel des taxes non liées aux bénéfices pour permettre la croissance des investissements officiels sur le marché des PME et la conservation des bénéfices. Les incitations directes comme les provisions pour perte sur placements et les incitations indirectes comme les gains en capital jouent un rôle fondamental dans le fonctionnement du marché de l'avoir propre non institutionnel pour les petites entreprises.

Le renforcement de la limite de la déduction d'impôt sur le revenu des sociétés accordée aux petites entreprises constitue un moyen économique puissant pour appuyer le financement par l'avoir propre et par l'endettement. Une telle mesure créera des emplois nouveaux et plus nombreux que toutes les dispositions spéciales dont bénéficient les multinationales capitalistes qui poursuivront probablement la rationalisation de leurs activités internationales au cours des années quatre-vingt-dix sans tenir compte du régime fiscal.



## [Texte]

Third, government and the banks should provide more and better data to assist all players to better understand and serve the needs of the small business sector. We would say that with regard to the bank data on lending and with regard to service charge information.

Further, with respect to tax data, Revenue Canada and Statistics Canada are making it more difficult to get information post 1987 on the effects of various forms of taxes on business. This must change because without a clear and timely statistical type of information, improvement for understanding the treatment of the small firm sector will not be realized.

Free up the entrepreneurial initiative of Canadian business owners by removing the lead blanket of regulatory controls.

Coordinate government policy such that one arm or level of government does not add to the problems of the sector while the other is trying to ease them.

Governments should adopt prompt pay policies for all suppliers of goods and services. Interest on late payments does not do very much good for a firm with a cashflow problem. Prompt pay should also become the norm for the corporate sector.

There must be a recognition of the negative impact that environmental liability laws may have on the banks. The present uncertainty has imposed enormous audit report costs on the small firm sector and has curtailed access to credit. CFIB supports the notion that the banks or property owners cannot be held accountable for situations they did not cause.

Information should be made available to independent businesses outlining in a clear manner alternative sources of financing related to stage of growth, type of financing, etc.

Joint work must proceed to find solutions to the unique financing needs of growth firms, knowledge-based firms and export firms.

Action by business. Business must strive to maintain and upgrade its management capabilities including areas such as business planning, finance, accounting, cashflow analysis and general management.

Business should be encouraged to pursue a no surprises approach to its banker. This openness, however, must not be abused by the banks. If it is, it will only make matters worse and the door will slam shut in terms of the relationship.

Business should make it its business to investigate the merits of all possible alternative forms of financing. However, there are options through the banking system and outside of it that should be better understood and may well be better suited financing types for the particular firm.

The legal and accounting professions should be encouraged to deliver more information to their members on the unique issues inherent in small business and their financing needs. Special sections could be established for small business generally

## [Traduction]

Troisièmement, le gouvernement et les banques devraient fournir des données plus nombreuses et meilleures afin d'aider tous les intervenants à mieux comprendre les besoins des petites entreprises et à mieux y répondre. Nous voulons parler des données bancaires relatives aux prêts et aux frais de service.

De plus, en ce qui concerne les données fiscales, Revenu Canada et Statistique Canada nous compliquent la tâche lorsqu'il s'agit d'obtenir de l'information au sujet des répercussions des diverses taxes sur les entreprises depuis 1987. Il faut que la situation change parce que sans données statistiques claires et rapides, il sera impossible de mieux comprendre comment sont traitées les petites entreprises.

Il faut libérer l'esprit d'entreprise des entrepreneurs du Canada en supprimant la chape de plomb de la réglementation.

Les gouvernements doivent coordonner leurs politiques afin d'éviter qu'un de leurs secteurs ou paliers n'alourdisse les problèmes des petites entreprises pendant que l'autre essaie de les atténuer.

Les gouvernements devraient adopter des politiques de paiement rapide de tous leurs fournisseurs de biens et de services. L'intérêt sur les paiements en retard ne vaut pas grand-chose pour une entreprise qui a un problème de trésorerie. Le paiement rapide devra aussi devenir la norme dans le secteur privé.

Il faut reconnaître l'impact négatif que les lois relatives à la responsabilité environnementale ont sur les banques. L'incertitude actuelle impose d'énormes coûts de vérification aux petites entreprises et leur limite l'accès au crédit. La FCEI appuie le concept selon lequel les banques ou les propriétaires ne peuvent être tenus responsables de situations qui échappent à leur contrôle.

Il faudrait mettre à la disposition des entreprises indépendantes des renseignements qui décrivent clairement d'autres modes possibles de financement en fonction du stade de la croissance, du type de financement requis, etc.

Les intervenants doivent se concerter pour trouver des solutions aux besoins de financement uniques des entreprises de croissance, des entreprises à base de connaissances et des exportateurs.

Interventions des milieux d'affaires. Les milieux d'affaires doivent s'efforcer de maintenir et d'améliorer leurs capacités administratives dans des domaines comme la planification des affaires, les finances, la comptabilité, l'analyse des fonds autogénérés et la gestion en général.

Il faut encourager les entreprises à éviter les surprises à leurs banquiers. Les banques ne doivent toutefois pas abuser de cette ouverture, car elles ne feront qu'aggraver la situation et risqueront de se voir claquer la porte au nez.

Les entreprises devraient se charger d'analyser les avantages de toutes les formes possibles de financement. Il y a toutefois des options offertes par le système bancaire et d'autres intervenants qui devraient être mieux comprises et qui pourraient peut-être convenir beaucoup plus à l'entreprise en cause.

Il faudrait encourager les milieux professionnels du droit et de la comptabilité à fournir à leurs membres plus de renseignements sur les enjeux uniques inhérents aux petites entreprises et à leurs besoins de financement. On pourrait

[Text]

but also in special areas such as knowledge-based firms and export firms. Accountants and lawyers are the trusted sources of information for all small firm owners and could do much to help bridge the gap between the financial knowledge of the banker and the technology or export knowledge of the entrepreneur.

[Translation]

établir des sections spéciales pour les petites entreprises en général, mais aussi pour des secteurs spéciaux comme ceux des entreprises à base de connaissances et des entreprises d'exportation. Les comptables et les avocats sont les sources d'information auxquelles tous les propriétaires des petites entreprises font confiance et ils pourraient faire beaucoup pour aider à combler l'écart entre les connaissances financières du banquier et celles de la technologie ou des exportations de l'entrepreneur.

• 1610

Action by banks. Get to know the small business customer better and re-establish the partnership. Move away from the adversarial approach to doing business. Aim for 85% satisfaction from the small business community within three years and 90% within five years. Change the culture in head office from the chairman and CEO down through the credit side to the account manager. Small business should not be viewed as a cost of doing business. Strive for more creativity, innovation, and knowledge from senior bankers in changing the approach to small business. Reduce the incidence of account manager turnover—a crucial problem.

Financial institutions should use their information systems to create statistics based on a client or a firm relationship in their totality as opposed to an account or a products-based approach. In so doing, the overall profitability, which is considerable, of the total relationship can be assessed and factored into appropriate decision-making.

Foster a punishment/reward system within the bank that encourages the developmental approach as opposed to a judgmental approach by loans officers. Develop more relevant approaches to assessing risk in small firms. Extend greater decision-making down closer to the small firm owner.

More work has to be done in the training and education of loans officers on the uniqueness of the small business customer. There needs to be a greater understanding and sensitivity on the part of the loans officer, and he or she should be equipped with better tools to deal with the clients. There must be fewer products, services and accounts thrust onto account managers' backs so they can focus on the small firm clients they serve. Banks should be prepared to participate, where appropriate, in an equity capacity as well as a debt capacity.

As for the CFIB, we will continue to undertake, on a regular basis, comprehensive surveys of our membership regarding their experience and priorities with regard to banking services, investing the demand side or small business customer viewpoint. We will continue to do that. CFIB will continue to disseminate to its members on a regular basis the vital information they need to better make informed decisions with regard to small business financing.

In conclusion, the CFIB has been actively researching the small business relationship in Canada for the better part of two decades. The public policy response has, fortunately, evolved considerably over this period. For instance, when we initially

Interventions des banques. Les banques doivent apprendre à mieux connaître le petit entrepreneur et à rétablir le partenariat, laisser tomber l'attitude de confrontation en affaires, viser un taux de satisfaction des petites entreprises de 85 p. 100 dans trois ans et 90 p. 100 dans cinq ans. Elles doivent aussi changer la culture de leur siège social, depuis le président-directeur général jusqu'au chargé de comptes du secteur du crédit. Les petites entreprises ne doivent pas être considérées comme la rançon des affaires. Les banques doivent rechercher davantage la créativité, l'innovation et les connaissances chez leurs cadres supérieurs pour changer d'attitude face aux petites entreprises. Elles doivent réduire le roulement des directeurs de compte, ce qui constitue un problème crucial.

Les institutions financières devraient utiliser leurs systèmes d'information pour établir des statistiques fondées sur l'ensemble d'une relation avec un client ou une entreprise plutôt que sur les comptes ou sur les produits. On pourrait ainsi évaluer la rentabilité globale et importante de la relation totale et en tenir compte dans la prise de décisions appropriées.

Il faudrait favoriser à l'intérieur de la banque un système de punitions et de récompenses qui encourage une attitude de développement plutôt que de jugement chez les agents de prêts, établir des stratégies plus pertinentes d'évaluation du risque dans les petites entreprises et rapprocher davantage du petit entrepreneur le pouvoir de décision.

Il faut faire davantage pour former les agents de prêt et les éduquer au caractère unique du client du secteur de la petite entreprise. Les agents de prêt doivent mieux comprendre le client de ce secteur, y être plus sensibilisés et disposer de meilleurs moyens pour transiger avec lui. Il faut réduire le nombre des produits, des services et des comptes imposés aux directeurs de compte afin qu'ils puissent concentrer leur attention sur leurs clients du secteur des petites entreprises. Les banques doivent être disposées à prendre, le cas échéant, une participation dans l'avoir propre tout comme elles le font par l'endettement.

La FCEI continuera de sonder régulièrement ses membres au sujet de leur expérience et de leurs priorités face aux services bancaires, et d'analyser la demande, ou le point de vue de la petite entreprise cliente. La FCEI continuera de communiquer régulièrement à ses membres les renseignements vitaux dont ils ont besoin pour prendre des décisions plus éclairées dans le domaine du financement.

Pour conclure, la FCEI étudie activement depuis presque deux décennies les relations des petites entreprises au Canada. Heureusement les politiques publiques ont beaucoup évolué pendant cette période. Par exemple, lorsque nous avons



[Texte]

identified problems such as rapid account manager turnover or excessive collateral requirements or unjustifiably high rates of credit turn-down, there was denial that these things were happening at all, followed by defence of practices as being necessary to the banking industry, and then grudging admissions that there may be a problem after all.

Most recently, since this committee has been conducting the most in-depth examination of the small business financing issue that has occurred to date, we are pleased to see that issues that we identified years ago are now being given their proper due. This being said, we also want to emphasize that our position is not to have a government force banks to lend to small businesses, nor are we asking for more government programs like the SBLA.

At the same time, we were pleased to acknowledge that a number of positive steps have already taken place, both by government and by some banks. However, more action is needed by governments, banks, and small firms themselves to improve the current situation. We have made several recommendations that banks should implement, not only to assist small business and, by extension, Canada's employment situation, but also because such policies represent good business practices for the banks themselves.

Governments must also acknowledge that they are not without sin when looking at the causal factors underlying the credit crunch facing small firms. Governments that soak up available capital to finance their unconscionable levels of debt limit credit available for more productive uses in the small and mid-sized sectors. Governments that tax away retained earnings also limit the extent to which small firms can reinvest, expand, and create jobs.

This committee to date has raised and examined many vital issues in the area of financing small and medium-sized firms. Many of these issues have been examined before; however, no significant action has taken place. The real challenge of this committee and this government is to ensure that this time some action does occur to improve the financing climate for small firms along the lines of these recommendations and others that have emerged in the course of these hearings.

If this takes place, we are confident that the gains will extend far beyond the small business sector to the Canadian economy as a whole. Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Gray and Mr. Cléroux. Mr. McClelland, please.

**Mr. McClelland (Edmonton Southwest):** Thank you, Mr. Chairman, and thank you, gentlemen and Madam Swift, very much for coming here today. I particularly looked forward to this because I've been a small business entrepreneur for 20 years, and to everything that you've said thus far I would just say ditto. It has really just reflected my experience over 20 years.

[Traduction]

commencé à définir des problèmes comme le roulement rapide des directeurs de compte, les garanties excessives exigées ou des taux excessivement élevés de refus de crédit, on a nié l'existence de ces problèmes, pour prétendre ensuite que ces pratiques étaient nécessaires pour le secteur bancaire. On a fini par admettre, à contrecœur, qu'il y avait un problème après tout.

Depuis que le comité a entrepris l'analyse la plus approfondie jamais faite sur le financement des petites entreprises, nous nous réjouissons de voir qu'on accorde l'attention qu'ils méritent aux problèmes que nous avons dégagés il y a des années. Cela dit, nous soulignons aussi que nous ne souhaitons pas que le gouvernement oblige les banques à prêter aux petites entreprises et nous ne demandons pas non plus d'autres programmes publics comme celui de la LPPE.

Par ailleurs, nous avons été heureux de reconnaître que le gouvernement et certaines banques ont déjà pris des mesures favorables. Or, les gouvernements, les banques et les petites entreprises mêmes doivent prendre d'autres mesures pour améliorer la situation. Nous avons présenté plusieurs recommandations que les banques devraient mettre en oeuvre non seulement pour aider les petites entreprises et, par conséquent, l'emploi au Canada, mais aussi parce que ces politiques représentent de bonnes pratiques commerciales pour les banques mêmes.

Les gouvernements doivent aussi reconnaître qu'ils ne sont pas sans tache lorsqu'on examine les causes sous-jacentes de la contraction brutale du crédit à laquelle font face les petites entreprises. En engloutissant les capitaux disponibles pour financer leur dette d'une ampleur inacceptable, les gouvernements limitent le crédit disponible que les petites et moyennes entreprises pourraient consacrer à des fins plus productives. Les gouvernements qui frappent d'un impôt les bénéfices non répartis limitent aussi les possibilités de réinvestissement, d'expansion et de création d'emplois des petites entreprises.

Jusqu'à maintenant, le comité a soulevé et examiné un grand nombre de questions vitales dans le domaine du financement des petites et moyennes entreprises. Beaucoup de ces questions ont déjà été étudiées, mais il ne s'est rien fait de concret. Le défi réel pour le comité et le gouvernement consiste à faire en sorte qu'on fasse quelque chose cette fois-ci pour améliorer le contexte du financement des petites entreprises dans le sens des recommandations présentées par d'autres témoins que vous avez déjà entendus, et dans celui des nôtres.

Si cela se produit, nous sommes persuadés que les gains dépasseront les limites du secteur des petites entreprises et que l'économie canadienne en général en profitera. Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, messieurs Gray et Cléroux. Monsieur McClelland, vous avez la parole.

**M. McClelland (Edmonton-Sud-Ouest):** Merci, monsieur le président. Je vous remercie aussi beaucoup, messieurs et madame Swift, d'être venus témoigner aujourd'hui. J'avais particulièrement hâte de vous entendre parce que j'ai une petite entreprise depuis 20 ans et que je renchéris simplement sur tout ce que vous avez dit jusqu'à maintenant. Vos propos ne font que refléter mon expérience de plus de 20 ans.

[Text]

[Translation]

• 1615

I believe earlier you said that in Quebec the relationship with the big six versus the two regional banks is 45% versus 85%, a substantial difference. I'm from Alberta. Does the federation have similar statistics for the Alberta treasury branch for small business, particularly as a result of the recession in the early 1980s when the banks started calling in its loans in Alberta? Has the same thing happened in Quebec? Are there any other alternative financing banks available in Ontario, particularly in southern Ontario?

My point is that if it were not for the treasury branch in Alberta at that time, the decimation of the economy would have been even worse. I would suggest a similar situation exists in Quebec with the regional banks. I hope you wouldn't mind commenting on that.

I recognize that I'm speaking primarily now for myself, but I don't understand why we don't tax money that comes out of small business until it comes out as a dividend. You have to maintain earnings in a company in order to reinvest, in order to grow the company. If you have to go to the bank to borrow money to pay taxes when you don't have the cash in order to fund it, really that just dries up the ability of the business to expand and to grow. Could you comment on that? Is that just my opinion, or is that an opinion that others might share?

**Mr. Gray:** I thought I might ask Ms Catherine Swift to reply.

**Ms Catherine Swift (Senior Vice-President, Legislative Affairs, Canadian Federation of Independent Business):** On the question of the Alberta treasury branches, we have found in Alberta that they have had a mitigating effect in terms of the otherwise even worse decimation that we may have seen of the small business sector. We have gotten reasonably positive feedback.

I think the difference in the Quebec context, however, is that we don't see any other market within Canada where there is as extensive competition to the big five as there is in Quebec. The Mouvement Desjardins and the Banque Nationale are major players in the Quebec market. Even the Alberta treasury branches are not as major a player in the Alberta market, but nevertheless they do have a positive influence. Being a government entity, however, I think might have worked to their disadvantage to some extent, because we know within that market a lot of the large bank activity has been more or less to dump things on to the Alberta treasury branches. That has not been as feasible in the Quebec situation where you have independent players that are independent from government. Nevertheless, the existence of the Alberta treasury branch has definitely saved businesses that otherwise would have gone under.

In other provinces in general there are varying strengths of credit union movements. British Columbia has a reasonably strong credit union movement, for example, and Ontario somewhat less so proportionately because the banks are so dominant in Ontario, and so on. Generally speaking, what we see is when there is true competition, particularly a community-based competition as well. . . Really, one of the problems is the central policy direction with the large institutions, whereas the

Vous avez dit plus tôt qu'au Québec, les liens avec les six grandes banques par rapport aux deux banques régionales sont de 45 p. 100 et de 85 p. 100 respectivement. L'écart est important. Je viens de l'Alberta. La fédération a-t-elle des statistiques semblables au sujet de l'Alberta treasury branch et des petites entreprises, particulièrement à la suite de la récession du début des années quatre-vingt, époque à laquelle les banques ont commencé à rappeler leurs prêts en Alberta? Le même phénomène s'est-il produit au Québec? Y a-t-il d'autres institutions bancaires de financement en Ontario, et en particulier dans le sud de la province?

Ce que je veux dire, c'est que n'eût été de l'Alberta treasury branch à l'époque, l'économie aurait été décimée encore plus gravement. Ce doit être la même chose au Québec avec les banques régionales. J'espère que vous aurez quelque chose à dire à ce sujet.

J'admets que je parle surtout pour moi-même, mais je ne comprends pas pourquoi nous n'imposons pas l'argent tiré d'une petite entreprise avant qu'il en soit retiré sous forme de dividende. Il faut garder des bénéfices dans une entreprise afin d'y réinvestir et de prendre de l'expansion. Lorsqu'une entreprise doit emprunter pour payer ses impôts parce qu'elle n'a pas l'argent nécessaire, cela ne fait que restreindre ses capacités d'expansion. Avez-vous des commentaires à ce sujet? Suis-je le seul de cet avis?

**M. Gray:** Je demande à M<sup>me</sup> Catherine Swift de vous répondre.

**Mme Catherine Swift (première vice-présidente, Affaires législatives, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** Nous avons constaté que l'Alberta Treasury Branch a atténué les répercussions de la crise en Alberta, car le secteur des petites entreprises aurait été encore plus décimé sans elles. Les réactions ont été raisonnablement favorables.

La différence dans le contexte québécois, c'est toutefois que le Québec est le seul marché au Canada où les cinq grandes banques font face à une concurrence aussi vive. Le Mouvement Desjardins et la Banque nationale pèsent lourd sur le marché québécois. Même l'Alberta treasury branch ne pèse pas aussi lourd sur le marché de l'Alberta, où elles ont quand même une influence favorable. Le fait qu'elles sont des institutions du secteur public les a probablement désavantagées jusqu'à un certain point toutefois parce que nous savons qu'en Alberta, les grosses banques s'en sont plus ou moins remises en grande partie à l'Alberta treasury branch. Cela n'a pas été possible au Québec, marché qui compte des intervenants indépendants du secteur public. L'Alberta treasury branch a néanmoins sauvé des entreprises qui auraient autrement fermé leurs portes.

Dans d'autres provinces, la force des mouvements coopératifs varie en général. Le mouvement est raisonnablement solide en Colombie-Britannique, par exemple, mais il l'est un peu moins en Ontario où les banques dominent tellement. En général, lorsqu'il existe une concurrence réelle, et en particulier une concurrence communautaire aussi. . . la centralisation des grandes institutions pose un problème en réalité, alors que les coopératives de crédit, tout comme les caisses, sont axées



## [Texte]

credit unions tend to have more of a community orientation and the caisses the same thing, and so we feel not just the presence of another entity but the presence of another entity that has a somewhat different nature to it, more community oriented, because a credit union is more concerned about the economic health of the community than a bank based in Toronto, or wherever else for that matter. Really, they don't live or die on whether some small town in the prairies does well or not.

**Mr. McClelland:** So then the question could be posed that the incredible concentration of wealth and power in Canada in a few banks, on the one hand, is seen as a blessing, but on the other hand it may not be such a blessing after all.

**Ms Swift:** We've looked at it in the past. The Canadian banks frequently compare the situation in the U.S. . . and I think we've often used the analogy that here in Canada we have bank heaven and in the U.S. perhaps they have bank hell, but we think we could probably reach some middle ground. We don't have to have one extreme or the other. Here the banks definitely have a very favourable operating environment and virtually no real competition on a national basis.

## [Traduction]

d'avantage sur la communauté. C'est pourquoi nous voulons parler non seulement de la présence d'une autre entité, mais aussi de la présence d'une autre entité un peu différente, axée davantage sur la communauté, parce qu'une coopérative de crédit s'intéresse bien plus à la santé économique de la communauté qu'une banque de Toronto ou d'ailleurs. En réalité, les grandes banques se fichent pas mal de la situation financière des petites villes des Prairies.

**M. McClelland:** On peut donc dire que la concentration incroyable de richesse et de pouvoir entre les mains de quelques banques seulement au Canada est considérée comme une bénédiction d'une part, mais que ce n'en est peut-être pas une d'autre part, après tout.

**Mme Swift:** Nous avons déjà étudié la question. Les banques canadiennes comparent souvent la situation aux États-Unis. . . Nous avons souvent utilisé la comparaison selon laquelle au Canada, c'est le paradis bancaire contrairement aux États-Unis, où c'est peut-être l'enfer bancaire. Or, nous pourrions probablement parvenir à un juste milieu. Il n'est pas nécessaire de choisir un extrême ou l'autre. Au Canada, les banques bénéficient certainement d'un milieu favorable et n'ont à peu près aucune concurrence véritable sur la scène nationale.

• 1620

On the second issue, it's true that our tax system has evolved in a certain way, away from a favourable treatment of retaining earnings within the small firm. On that particular issue, we're not that out of whack with other jurisdictions, but our real problem that has emerged more in the last decade or so in the taxation environment has been the whole focus of profit-insensitive taxation.

When the economy is doing reasonably well, we don't feel it's unreasonable to expect some taxation of those profits. However, consider when you have an increasing proportion of the tax burden facing, notably, small and medium-sized firms, more so than large firms. Goodness knows we have inundated you with lots of research on that issue. Notably, payroll taxes and also local property taxes are both profit insensitive.

Governments have leaned on this because they have found them to be less variable revenue sources over the course of the business cycle. When that proportion is growing, we found this robbed the bottom line even more than the taxes that are at least profit sensitive to some extent.

**Mr. Garth Whyte (Director of National Affairs, Canadian Federation of Independent Business):** Can I just quickly add this? We're looking to this committee not only to look at banks, but to look within our own sphere of influence. We're quite worried or nervous about changes to the \$500,000 capital gains rule, for example. This exemption is really important. We want to be involved in the RRSP provisions. Look at those other things that you can invest back into your business or use to retain your earnings.

As far as payroll taxes, we just made a presentation on Bill C-17 on the initiative to roll back UI premiums. The example we gave was of a manufacturing firm of 25 employees in Ontario. Since 1988, the payroll taxes in total, if you include

Quant à la deuxième question, il est vrai que notre régime fiscal a évolué d'une certaine façon, au détriment du traitement favorable des bénéfices non répartis des petites entreprises. À ce sujet, nous ne sommes pas tellement loin d'autres niveaux de compétence, mais le vrai problème qui est apparu depuis une dizaine d'années environ dans le contexte de la fiscalité, c'est toute la tendance à la fiscalité non liée aux bénéfices.

Lorsque l'économie est raisonnablement prospère, nous ne jugeons pas déraisonnables les impôts sur ces bénéfices. Il faut toutefois se poser la question lorsque le fardeau fiscal devient plus lourd pour les petites et les moyennes entreprises que pour les grandes. Dieu sait que nous vous avons inondés de résultats de recherches à ce sujet. Les taxes sur la paie et les impôts fonciers locaux, notamment, ne sont pas liés aux bénéfices.

Les gouvernements s'appuient sur ces taxes parce qu'ils ont découvert qu'elles sont plus stables pendant les cycles de l'économie. Lorsque leur pourcentage augmente, ces taxes dévalisent le bilan encore bien plus que les impôts, qui sont au moins liés aux bénéfices jusqu'à un certain point.

**M. Garth Whyte (directeur des Affaires nationales, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** Est-ce que je peux ajouter un mot rapidement? Nous demandons au comité d'examiner non seulement les banques, mais aussi notre propre secteur d'influence. Les modifications de la règle relative aux gains en capital de 500 000\$, par exemple, nous préoccupent énormément ou nous rendent très nerveux. Cette exemption est vraiment importante. Nous voulons participer à l'établissement des règles relatives aux RÉER et examiner tous les autres moyens de réinvestir dans une entreprise ou de garder des bénéfices.

Quant aux taxes sur la paie, nous venons de présenter un exposé sur le projet de loi C-17 qui vise à réduire les primes d'assurance-chômage. Nous avons donné l'exemple d'une entreprise de fabrication de l'Ontario qui compte 25 employés.

[Text]

workers' compensation, CPP, UI, and the employer's health tax, amount to \$39,000. That's a lot of money. If we could just deal with that issue alone, it would also help with the small business financing issue.

**Mr. Mills (Broadview—Greenwood):** Thank you all very much for coming. The thing that concerns me about this great report is the introduction and the conclusion. You said you have been working on this issue for over 20 years. What comes to mind for me is this fact. Your organization has a media impact that you've always been able to accomplish, yet you somehow feel we still haven't made enough progress.

What recommendations can you give us as we're developing our report that could make sure we're not just going to be part of this ongoing 20-year exercise that you've been working on?

Look particularly at the second paragraph of your conclusion where you say you want to emphasize that your position is not to have government force banks to lend more to small business—we haven't been suggesting that, of course—nor are you asking for more government programs, like the SBLA.

On one hand, we were trying to use the SBLA as an instrument during a very tough time when banks weren't doing anything. Yet in your recommendations you talk about fostering a punishment/reward system. Maybe you could be a little more specific as to where you think we could go so we just wouldn't be part of this 20-year exercise.

**Ms Swift:** At the outset, we felt for the longest time that we were voices in the wilderness. To tell you the truth, we are very gratified that this committee is focusing on this issue because we feel the research we've done over a long period of time—we brought it all today just for your information—has indeed produced, in part, the level of concern over banks and the important role of small business.

We feel it was a long slog. I don't think anyone should underestimate the incredible clout that major banks have. Government after government has been frustrated in their dealings with banks, not just on this issue but on other issues.

• 1625

So you're quite right to be concerned. Interestingly enough, when we look issue by issue we have found things that have worked. There were parliamentary committees in the past looking at, for example, bank service charges back around 1988–89, credit card interest rates and so on. In the short term some influence was brought to bear on the banks. However, once the pressure points were let off and the committees broke up or whatever, then the banks went right back to whatever they were doing originally.

**Mr. Mills:** Ms Swift, I guess that's where I'm coming from. In your recommendations you don't seem to be specific enough. The banks come to these committee hearings, and we've had several bankers say to us they're surprised at how constructive and creative we've been in terms of our tone and approach. Yet at the same time we're hearing from the same constituents—your members—that there hasn't been any real difference in their approach or their action.

[Translation]

Depuis 1988, le total des taxes sur la paie, si l'on y inclut l'indemnisation des accidents de travail, le RPC, l'assurance-chômage et l'impôt santé de l'employeur, s'élève à 39 000\$, ce qui est beaucoup. Si nous pouvions régler cette question seulement, cela faciliterait aussi le financement des petites entreprises.

**M. Mills (Broadview—Greenwood):** Merci beaucoup d'être venus. Ce qui me préoccupe au sujet de ce beau rapport, c'est l'introduction et la conclusion. Vous dites que vous travaillez à la question depuis plus de 20 ans. Voici ce qui me vient à l'esprit: votre organisation a toujours eu beaucoup d'impact sur les médias, mais vous pensez toujours que les progrès ne sont pas encore suffisants.

Que pouvez-vous nous recommander, au moment où nous préparons notre rapport, afin d'éviter que nous ne devenions simplement une autre étape de l'exercice continu de 20 ans auquel vous travaillez?

Regardez en particulier le deuxième paragraphe de votre conclusion où vous affirmez que vous ne voulez pas que le gouvernement force les banques à prêter davantage aux petites entreprises—ce n'est pas ce que nous suggérons, bien entendu—et que vous ne demandez pas non plus que le gouvernement lance d'autres programmes comme celui de la LPPE.

D'une part, nous essayions d'utiliser la LPPE comme instrument de financement en période très difficile où les banques ne faisaient rien. Or, vous préconisez toutefois un système de punitions et de récompenses. Vous pourriez peut-être préciser un peu plus ce que nous devrions faire selon vous afin d'éviter de constituer simplement une autre étape de cet exercice de 20 ans.

**Mme Swift:** Au départ, nous avons cru très longtemps prêcher dans le désert. En réalité, nous sommes très heureux que le comité se concentre sur la question parce que nous croyons que nos longues recherches—dont nous avons apporté tous les résultats aujourd'hui, simplement pour votre gouverne—sont en partie à l'origine des préoccupations à l'égard des banques et du rôle important des petites entreprises.

La tâche a été ardue. Personne ne doit sous-estimer le poids incroyable des grandes banques. Les négociations avec les banques au sujet de cette question et d'autres aussi ont frustré gouvernement après gouvernement.

Vous avez tout à fait raison de vous inquiéter. Lorsqu'on examine chaque cas, il est quand même intéressant de constater qu'il y a eu des résultats. Des comités parlementaires ont déjà étudié, par exemple, les frais de service des banques vers 1988–1989, les taux d'intérêt des cartes de crédit, etc. À court terme, on a exercé des pressions sur les banques. Or, lorsque la pression s'est relâchée, que les comités sont disparus ou peu importe, les banques n'ont pas tardé à reprendre leurs vieilles habitudes.

**M. Mills:** Madame Swift, je suppose que c'est ce que je veux dire. Vos recommandations ne semblent pas assez précises. Plusieurs banquiers qui ont comparu devant le comité se sont dits étonnés par notre attitude constructive et créatrice. Par ailleurs, nous entendons les mêmes intervenants—vos membres—affirmer que leur démarche ou leur intervention n'a pas changé du tout en réalité.



[Texte]

If you were hearing this, even though you had these hearings, would you maybe not reconsider your recommendation and say if we're not going to get any action on their own then maybe there should be some amendments to the Bank Act?

**Ms Swift:** We are not a group that typically recommends legislated solutions to problems. Don't get us wrong; we've participated very much in the reforms to the SBLA and we believe there were very positive reforms brought about last year. We're not being critical of, say, the SBLA. We think it has its role. It's a role for a very small segment of the small business community, but nevertheless it has a role.

We believe also the banks shouldn't be left off the hook. Some of their musings have been, well, we'll handle that under SBLA or let the FBDB handle that or whatever. We don't believe they should be let off the hook. But I think we feel there's a more significant advantage to government imposing more of a moral suasion type of approach than, say, a hard legislated approach.

**Mr. Mills:** But you've been trying that for twenty years, Catherine.

**Ms Swift:** But we're not the government.

Like I said, as our research as an organization has become more sophisticated and more effective, the banks have gone from regarding us as some kind of gnat on their backside to considering us perhaps as more legitimate critics. At times we have managed to encourage governments to have parliamentary committees or whatever. I think what we need is some kind of ongoing, continuing, constant monitoring.

The recommendation we have on things like better data collection is not insignificant. We have been frustrated because we've presented our side of the story. We can't go into bank files. We can't see that kind of information to see what is really going on in that market. It's all very aggregated in Bank of Canada data on bank service charges. Although it might not sound that important, we feel it would give us tons of good data to be able to really find out what's going on and see who's doing what or not doing what within that whole sector. With that we can perhaps have some decent research, which we really haven't had to date.

I hesitate to use the word "ombudsman" because I think it's been misinterpreted and misread, but we need some type of constant presence. It could take any one of a number of forms, whether it's a committee or something like the Superintendent of Financial Institutions—only as an advocate; not acting as a representative for the financial industry but focused on small business. I think that could be very effective.

**Mr. Mills:** That of course is an amendment we put into the Bank Act during the reform two years ago. It doesn't seem to be working very well.

I wish the Canadian Federation of Independent Business would go one step further than they've gone in this report and say if this moral suasion doesn't work—if all of these hearings and constructive debates don't work—and we still know we have this problem, then we would recommend more specific action be taken to the Bank Act.

[Traduction]

Devant de tels propos, même si vous aviez participé à ces audiences, ne seriez-vous pas disposés à repenser votre recommandation en disant que si elles n'agissent pas de leur propre chef, il faudrait peut-être modifier la Loi sur les banques?

**Mme Swift:** Notre groupe ne recommande pas habituellement des solutions légiférées. Ne vous méprenez pas: nous avons participé très activement aux réformes de la LPPE et nous sommes d'avis qu'on a instauré des réformes très positives l'année dernière. Nous ne critiquons pas la LPPE, qui a son rôle à jouer. La LPPE s'applique à un segment très limité du secteur des petites entreprises, mais elle a néanmoins un rôle à jouer.

Il ne faut pas laisser les banques s'en tirer facilement. Elles rêvaient lorsqu'elles ont dit qu'elles régleraient le problème en vertu de la LPPE ou qu'il fallait laisser la BFD d'en occuper. Il ne faut pas les laisser s'en tirer. Il est toutefois beaucoup plus avantageux pour le gouvernement de recourir à la persuasion qu'à la législation dure.

**M. Mills:** C'est toutefois le moyen que vous utilisez depuis vingt ans, Catherine.

**Mme Swift:** Nous ne sommes pas le gouvernement.

Comme je le disais, plus nos recherches devenaient complexes et efficaces, plus les banques cessaient de nous prendre pour un moucheron et commençaient à se dire que nous étions peut-être des critiques plus légitimes. Nous avons parfois réussi à encourager des gouvernements à créer des comités parlementaires ou à prendre d'autres mesures. Ce qu'il nous faut, c'est une surveillance courante, continue, constante.

Notre recommandation sur la collecte de meilleures données, notamment, n'est pas sans importance. Nous sommes frustrés parce que nous avons présenté notre côté de la médaille. Nous ne pouvons consulter les dossiers des banques. Nous ne pouvons consulter ces renseignements pour voir ce qui se passe vraiment sur le marché. Tout est regroupé dans les données de la Banque du Canada sur les frais de service des banques. Même si cela ne semble pas très important, nous sommes d'avis que nous en tirerions des tonnes de données solides qui nous aideraient à déterminer vraiment ce qui se passe et qui fait quoi ou ne fait pas quoi dans tout ce secteur. Nous pourrions ainsi effectuer peut-être des recherches décentes, ce que nous n'avons pas réussi à faire jusqu'à maintenant.

J'hésite à utiliser le mot «ombudsman» parce que je pense qu'on l'a mal interprété. Il nous faut toutefois une présence constante qui pourrait prendre toutes sortes de formes: ce pourrait être un comité ou une entité comme le Surintendant des institutions financières qui agirait comme défenseur seulement. Cette entité ne représenterait pas l'industrie financière, mais elle concentrerait plutôt son attention sur les petites entreprises. Elle pourrait être très efficace.

**M. Mills:** Vous parlez bien entendu d'un amendement que nous avons apporté à la Loi sur les banques au cours de la réforme d'il y a deux ans. Ça ne semble pas très bien fonctionner.

J'aurais aimé que la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante aille un peu plus loin dans son rapport en disant que si la persuasion ne donne rien—si toutes ces audiences et tous ces débats constructifs ne donnent rien—et que si le problème persiste, nous recommanderons alors des interventions plus précises à l'égard de la Loi sur les banques.

[Text]

**Mr. Whyte:** Mr. Mills, that may happen, but I think just dealing with the banks doesn't necessarily solve all the small business financing issues.

**Mr. Mills:** We understand that, but this is a study on that specifically. This is not to deal with tax reform or paper burden; that's happening in another committee.

• 1630

We're trying to get very specific recommendations from respected people from our community, like yourselves. I guess the reason we're so frustrated is we experienced a similar set of recommendations from the Chamber of Commerce that yes, we recognize the problem and yes, the banks haven't been doing a great job, but don't touch them.

**Ms Swift:** We're not saying that.

**Mr. Whyte:** No, we're not saying that. I think first off, there are recommendations you can make. Too often government works in isolation and part of the small business financing issue...for example, with government procurement, if you have to put a 10% bid bond down for any contract over \$10,000, that's a small business financing issue that you could recommend.

As far as the SBLA is concerned, people see that as a panacea to deal with the issue, and that's just on the margin. What we wanted to point out—

**Mr. Mills:** I understand.

**Mr. Whyte:** —was we don't want to see this, although we agree with it, as the answer.

The other thing we wanted to point out with the SBLA is a little history. When we dealt with the SBLA with the previous government, it was the banks getting together with government to come up with a solution. We had to elbow our way onto the table to get in to talk about what would work. If you just deal with banks directly, they'll say yes sir, no sir, three bags full, whatever you say we'll do, sure, we'll help small business.

You have to have all parties at the table to discuss this thing out. If you just have other constituents at the table, then we won't get the answer. That's what we want to do; we want to work it out. We were trying to be fair with this report. It's easy for us to hammer.

**Mr. Mills:** Well, we have been working with the business community.

**Mr. Whyte:** Yes, you have.

**Mr. Mills:** We've had several small and medium-sized business members here too, so we're not just working with banks. Again, because you've got such a large membership, almost 10% of the small business community, I was just hoping that when you appeared here today you would have been just a little bit more aggressive on direction to us should the banks not participate in this very important resolution of access to capital.

[Translation]

**M. Whyte:** C'est possible, monsieur Mills, mais le simple fait de négocier avec les banques ne règle pas nécessairement tous les problèmes de financement des petites entreprises.

**M. Mills:** Nous comprenons, mais l'étude porte sur cette question plus précisément, et non sur la réforme fiscale ou la paperasse. Un autre comité étudie cette question.

Nous essayons d'obtenir des recommandations très précises de gens respectés de notre milieu, comme vous. Si nous sommes tellement frustrés, c'est que nous avons reçu une série de recommandations semblables de la Chambre de Commerce selon laquelle oui, le problème existe et les banques n'ont pas tellement bien fait, mais il ne faut pas leur toucher.

**Mme Swift:** Ce n'est pas ce que nous disons.

**M. Whyte:** En effet. Tout d'abord, il y a des recommandations que vous pouvez présenter. Il arrive trop souvent que le gouvernement travaille dans l'isolement et le problème de financement des petites entreprises découle en partie... Prenons l'exemple des marchés publics: il faut déposer une caution de 10 p. 100 dans le cas de tout contrat de plus de 10 000\$. C'est là un aspect du problème du financement des petites entreprises au sujet duquel vous pourriez présenter une recommandation.

Les gens considèrent la LPPE comme une panacée qui peut régler le problème et c'est simplement un exemple marginal. Ce que nous voulions signaler...

**M. Mills:** Je comprends.

**M. Whyte:** ...c'est que nous ne voulons pas que ce soit considéré comme la solution, même si nous sommes d'accord.

Nous voulions aussi revenir à un aspect historique de la LPPE. Lorsque nous avons discuté de la LPPE avec le gouvernement précédent, c'étaient les banques qui unissaient leurs efforts à ceux du gouvernement pour trouver une solution. Nous avons dû jouer du coude pour réussir à participer aux discussions. Si vous traitez directement avec les banques, elles vous répondront bien sûr, monsieur, non, monsieur, trois pleins sacs, nous ferons tout ce que vous dites et nous aiderons bien sûr les petites entreprises.

Il faut que toutes les parties viennent vider la question. S'il n'y a que d'autres intéressés, on n'obtient alors pas de solution. C'est ce que nous voulons faire: régler la question. Nous voulions présenter un rapport équitable. Il est facile pour nous de nous en prendre aux banques.

**M. Mills:** Nous avons collaboré avec les milieux d'affaires.

**M. Whyte:** En effet.

**M. Mills:** Le comité a accueilli plusieurs représentants des petites et moyennes entreprises et nous ne collaborons donc pas uniquement avec les banques. Je répète que comme vos membres sont tellement nombreux et comme vous représentez presque 10 p. 100 des petites entreprises, j'espérais simplement que votre témoignage d'aujourd'hui serait un peu plus agressif et que vous nous donneriez des conseils si les banques n'aident pas à régler ce très important problème d'accès au capital.



[Texte]

[Traduction]

**Ms Swift:** We feel that if we can set up the type of, say, data collection, the access to better information from the banks—and that may well be something that has to be dealt with via this committee, one would hope—that will give us a base on which we can measure, on which we can make a decision, make a judgment, because for the longest time we, as you know, have been heavy-duty critics from the business side; in fact, the only heavy-duty critics of the banking industry in this country, for a couple of decades now.

For the longest time, concerns we raised were dismissed as absolutely wrong. Finally, somebody's saying, well, gee, maybe they were right after all, which is great, but now we need the kind of data, the kind of research that unfortunately only the banks and other financial institutions as well can provide. We can work on that base, we can develop it from there; and so a couple of years down the road we can measure what is actually going on.

**Mr. Gray:** Can I just make one final comment. I think you make some very good points about the importance of looking clearly at what can and cannot be done under the Bank Act, who can compete, who can enter, what should be going on. Frankly, without the data to begin with, we're sort of in a morass. We don't know, for example, when banks say they're lending to small business, which banks have all their commercial loans in there and which ones don't have it in there; you really can't get a handle on it.

My recommendation would be that you put the financial institutions on notice as to what you expect and thereafter you monitor the progress. If there is no progress, then you come at them again and hard. With regard to financial institutions, deregulation—

**Mr. Mills:** What does that mean—come at them and hard?

**Mr. Gray:** It means you get them to come and be accountable for the changes or lack of changes in terms of their activities—

**Mr. Mills:** Yes, but then how...? What do you mean by hard? Let's pursue that; I like that.

**Mr. Gray:** It seems to me you've got a bunch of financial institutions in this country that have had a very privileged position.

**Mr. Mills:** Well, then you know that? So you know that.

**Mr. Gray:** Okay, you've got an oligopoly working here; there's not a whole lot of competition. You've also got these banks controlling effectively close to 50% of the RRSP business—

**Mr. Mills:** Right on.

**Mr. Gray:** —a cash cow that's government policy given. You've got a number of other things, such as deposits by banks in the federal government. There are a number of levers that can be used if they're not doing what's best for Canada's public policy agenda.

**Mr. Mills:** Right on.

**Mr. Gray:** There is a social responsibility—

**Mr. Mills:** Now we're getting closer.

**Mme Swift:** Si nous pouvons recueillir de telles données et si les banques nous donnent accès à de meilleurs renseignements—et il se peut très bien que le comité ait à régler la question, du moins nous l'espérons—cela nous donnera une base sur laquelle établir des mesures, appuyer une décision ou fonder un jugement parce que, comme vous le savez, nous critiquons très sévèrement l'industrie bancaire du Canada depuis quelques décennies maintenant. Nous sommes en fait les seuls à le faire.

On a rejeté pendant très longtemps nos préoccupations en affirmant qu'elles étaient totalement erronées. Quelqu'un avoue enfin que nous avons peut-être raison après tout, ce qui est très bien, mais nous avons maintenant besoin de données et de résultats de recherche que les banques et d'autres institutions financières sont malheureusement les seules à pouvoir fournir. Nous pouvons partir de cette base, prendre charge de la question et, dans quelques années, mesurer ce qui se passe vraiment.

**M. Gray:** Une dernière observation. Vous avez fait valoir d'excellents points en disant qu'il importe d'examiner clairement ce que l'on peut faire ou non en vertu de la Loi sur les banques, qui peut faire concurrence, qui peut se lancer sur le marché, ce qui devrait se passer. Franchement, sans données de base, nous pataugeons. Nous ne savons pas, par exemple, quand les banques affirment prêter aux petites entreprises, lesquelles effectuent tous leurs prêts commerciaux dans le secteur et lesquelles n'en font pas: impossible vraiment d'avoir des chiffres à ce sujet.

Je vous recommanderais de prévenir les institutions financières de ce que vous attendez et de suivre ensuite la situation. S'il n'y a aucun progrès, vous pourrez alors leur tomber dessus sans ménagement. Quant aux institutions financières, la déréglementation...

**M. Mills:** Que voulez-vous dire—leur tomber dessus sans ménagement?

**M. Gray:** Leur demander de rendre compte des changements ou de l'absence de changements dans leurs activités...

**M. Mills:** Oui, mais comment alors...? Que voulez-vous dire par là? Poursuivons dans cette veine, ça m'intéresse.

**M. Gray:** Il me semble qu'une foule d'institutions financières au Canada ont joui d'une position très privilégiée.

**M. Mills:** Vous le savez alors? Vous le savez donc.

**M. Gray:** Très bien, nous avons ici un oligopole: la concurrence n'est pas très rude. Il y a aussi les banques qui contrôlent en fait près de 50 p. 100 des RÉER...

**M. Mills:** Exact.

**M. Gray:** ...vache à lait créée par les politiques du gouvernement. Il y a toutes sortes d'autres choses comme les dépôts des banques au gouvernement fédéral. On peut utiliser un certain nombre de leviers si elles ne font pas ce qu'il y a de mieux pour les politiques publiques du Canada.

**M. Mills:** Exact.

**M. Gray:** Il y a une responsabilité sociale...

**M. Mills:** Ça commence à chauffer.

## [Text]

**Mr. Gray:** —on the part of the banks here. I would recommend that.

**Mr. Mills:** Thank you.

**A voice:** Well said.

**The Chairman:** Thank you.

**M. Lebel (Chambly):** J'ai ouï dire qu'il arrive fréquemment que les banques qui ont prêté à deux clients concurrents rappellent sauvagement la marge de crédit de l'un pour le sortir du marché afin d'encourager l'autre débiteur. Vous comprenez son conflit d'intérêts.

## [Translation]

**M. Gray:** . . .que les banques doivent assumer. C'est ce que je recommanderais.

**M. Mills:** Merci.

**Une voix:** Bien dit.

**Le président:** Merci.

**Mr. Lebel (Chambly):** I heard that it often happens that banks which have loaned money to two competitors suddenly call back the credit margin of one competitor to wipe get him out of the market in order to encourage the other debtor. You can see the conflict of interest.

• 1635

Dans votre rapport, vous citez plusieurs anecdotes. Est-ce que ce problème vous a été mentionné ? Croyez-vous qu'il existe véritablement?

**M. Cléroux:** Je ne la sais pas. Je n'ai pas entendu dire que ce problème spécifique existait, qu'une banque aurait réduit une marge de crédit pour faire tomber une entreprise face à un concurrent. Cependant, presque tous les jours, on entend parler d'entreprises dont on coupe la marge de crédit de 50 p. 100 ou de 20 p. 100, ou dont on rappelle le prêt, cela parce qu'elles sont dans un mauvais secteur.

Je vais vous donner un exemple précis. Un de nos membres avait une auberge dans les Laurentides, et son prêt de 100 000\$ a été rappelé. On lui a donné trois semaines pour le rembourser. La personne a appelé sa banque et a demandé: Est-ce que j'ai manqué un paiement ou est-ce qu'il y a un problème dans mon dossier? On lui a dit: Non, mais tu as été identifié comme étant dans un mauvais secteur; comme le secteur de l'hôtellerie est un secteur faible, on rappelle ton prêt. Cette entreprise, une auberge qui existait depuis très longtemps et qui avait un très bon bilan financier, n'était pas un risque énorme.

C'est ce genre de situation qu'on voit souvent. Les banques font souvent une analyse sectorielle plutôt qu'une analyse spécifique de l'entreprise. On se base beaucoup sur le secteur. Si on identifie un secteur moins fort qu'un autre, on rappelle les marges de crédit ou les prêts.

**M. Lebel:** Et cela, de façon généralement assez arbitraire, sans trop de préavis ou de justification.

**M. Cléroux:** Non, et cela met souvent l'entreprise dans une situation très difficile. Si vous avez trois semaines pour trouver une autre institution financière pour vous prêter, c'est très difficile, surtout en période de récession. Dans certains cas, on peut mettre en danger la survie même de l'entreprise.

**M. Lebel:** Merci.

**Mr. Zed (Fundy—Royal):** I want to continue with Mr. Mills' line of questioning because I think we're finally getting somewhere. I think it's relevant to know that for the last five years the Liberal Party has been pushing for this kind of agenda in opposition. As you know, the problem is central to our discussion in the red book. That's why we're having this study and that's why we're trying to determine how we can assist with concrete solutions to some of the very complex problems. You told us you've been wrestling with this for 23 years. We've certainly been wrestling with the subject for about 23 days in our committee.

In your report, you mentioned several examples. Was the problem mentioned to you? Do you believe that it really exists?

**Mr. Cléroux:** I don't know. I have not heard of that specific problem, that is of a bank calling back a credit margin in order to close one business in favour of its competition. However, almost every day, one hears about businesses which have their credit margin cut by 50 p. 100 or 20 p. 100 or its loan recalled because they are in a bad economic sector.

Here is a specific example. One of our members owned an inn in the Laurentians and his loan of \$100,000 was called back. He was given three weeks to pay it back. He called his bank and asked: Did I miss one payment or is there a problem with my file? He was answered: No, but you have been identified as being in a bad sector; since the hotel business is a weak sector, your loan is called back. That business, which had been operating for a very long time and was on very solid financial ground, was not a major risk.

This kind of situation is often seen. Banks often make a sectoral analysis rather than a specific analysis of one business. Much importance is given to the economic sector. If a sector is identified as being weaker than another one, credit margins or loans are called back.

**Mr. Lebel:** And that, in a generally quite arbitrary way, without much notice or justification.

**Mr. Cléroux:** No, and that often puts the business in a very tight spot. If you have three weeks to find another financial institution willing to lend you money, it is very difficult, and specially during a recession. In certain cases, the very survival of the business may be endangered.

**Mr. Lebel:** Thank you.

**M. Zed (Fundy—Royal):** Je poursuis dans la même veine que M. Mills parce que nous aboutissons finalement à quelque chose. Il est utile de savoir que le Parti libéral a proposé un tel programme pendant cinq ans dans l'opposition. Vous savez que ce problème a beaucoup d'importance dans notre Livre rouge. Voilà pourquoi nous procédons à cette étude et nous essayons de trouver des solutions concrètes à certains problèmes très complexes. Vous nous avez dit qu'il y a 23 ans que vous vous battez avec ce problème. Il y a certainement 23 jours que le comité fait de même.



[Texte]

I'm interested and intrigued when you speak of a punishment/reward system and encourage a developmental approach as opposed to judgmental approach on loans officers. I was concerned that in your conclusion it looked like you were heading down the road to tell the banks you were sorry for them.

I'm glad to hear the kind of dialogue that just occurred with Mr. Mills because this is not an exercise to bash banks. Every time we end up in a dialogue where the banks get hit or punched in the eye, everybody starts apologizing for them. I think we're trying to come up with some specifics that will help everybody, but specifically your sector, the small, medium-sized, independent business sector.

What do you have in mind specifically to foster the system of punishment and reward?

**Mr. Gray:** The reason we focus so much on this in this report and in terms of what we said over the years is because in my 15-plus years of dealing with this subject I've become convinced the problem is essentially a cultural one in these big institutions. Unless you change the culture you will never make any progress. The only way the culture is going to change in these institutions is when the chairman and chief executive officer of the bank admit small business is crucial to the survival of their institution and decide to make things happen.

**Mr. Zed:** I'm going to interrupt you. You've watched the banks. They've been parading in and out of here. *The Globe and Mail* says they've been like repentant sinners coming before our committee. Do you think they repented? Have they confessed anything to us? I'm new in politics so I want to know.

• 1640

**Mr. Gray:** There is a long road to bank loan heaven, and they've gone part of the way.

**Mr. Zed:** So they're on the road to Galilee.

**Mr. Gray:** They've started but I cannot say that they're well down the road.

I'm convinced that a lot of what you've heard here is good as far as it goes, but it's pretty much a beginning at-the-margin kind of thing.

We have an ombudsman for one of the banks who cannot overturn a colleague's decision. Is that progress? Another bank sets up a database to find out about government programs, which is great, but what's that going to do? It's going to expand your envelopes through those programs.

**Mr. Zed:** Where I'm coming from is that you can't suck and blow at the same time in your conclusion. If you are not prepared to come forward and say that you don't want more bank regulation or any regulation and you said that you don't want us to legislate, what is government about? You say moral suasion. What is it? Is it just saying to the Royal Bank of Canada that it has the payroll deduction for all the employees of Canada and you're going to stop using it as the Royal Bank? I want to know—

**Mr. Gray:** That's not insignificant, by the way.

**Mr. Zed:** We want to help small and medium-sized business have more access to capital. It's not just a bank problem. But you are focusing on that and we accept that. You're experts in it, so help us.

[Traduction]

Quand vous parlez d'un système de punitions et de récompenses et quand vous encouragez les agents de prêt à adopter une attitude de développement plutôt que de jugement, ça m'intéresse. Vous semblez conclure votre intervention en vous montrant désolé pour les banques, ce qui me chatouille.

Votre dernier échange avec M. Mills me réjouit parce que le but de l'exercice en cours n'est pas de nous en prendre aux banques. Chaque fois qu'on aboutit dans un dialogue au cours duquel on s'en prend aux banques, tout le monde finit par les excuser. Nous essayons de trouver des solutions précises qui aideront tout le monde, mais plus particulièrement votre secteur, celui des petites et moyennes entreprises indépendantes.

À quoi pensez-vous précisément pour favoriser le système de punitions et de récompenses?

**M. Gray:** Nous concentrons tellement d'attention sur cette question dans le rapport et sur nos interventions au fil des ans parce qu'après avoir traité de la question pendant plus de 15 ans, je suis convaincu que le problème est essentiellement un problème de culture dans ces grandes institutions. Si la culture ne change pas, il n'y aura jamais de progrès. La seule façon d'y changer la culture, c'est lorsque le président du conseil d'administration et le chef de la direction admettent que les petites entreprises sont cruciales pour la survie de l'institution et décident d'agir.

**M. Zed:** Je vous interromps. Vous avez suivi le défilé des banques devant le comité. On affirme dans le *Globe and Mail* qu'elles agissent en pécheurs repentis lorsqu'elles viennent témoigner. Croyez-vous qu'elles soient repenties? Nous ont-elles avoué quoi que ce soit? Je suis nouveau en politique et je veux donc savoir

**M. Gray:** La route du paradis des frais bancaires est longue et elles ont fait un bout de chemin.

**M. Zed:** Elles sont donc sur le chemin de Damas.

**M. Gray:** Les banques ont commencé à agir, mais je ne peux dire qu'elles ont beaucoup progressé.

Je suis convaincu qu'une foule de choses que vous avez entendues ici sont bien bonnes, mais ce n'est qu'un début.

Une des banques a un ombudsman qui ne peut casser la décision d'un collègue. C'est ça, le progrès? Une autre banque établit une base de données sur les programmes gouvernementaux, ce qui est très bien, mais qu'est-ce que ça donne? Vous grossirez vos enveloppes par ces programmes.

**M. Zed:** Chez moi, on ne peut dire deux choses contraires en même temps. Si vous n'êtes pas prêts à affirmer que vous ne voulez pas nous voir réglementer davantage les banques, réglementer tout simplement ou légiférer, à quoi sert le gouvernement? Vous parlez de persuasion. Qu'est-ce que ça veut dire? S'agit-il simplement de dire à la Banque Royale du Canada qu'elle a les retenues à la paie de tous les employés du Canada et que vous allez cesser de recourir à ses services? Je veux savoir. . .

**M. Gray:** Ce n'est pas rien, en passant.

**M. Zed:** Nous voulons faciliter l'accès au capital pour les petites et moyennes entreprises. Ce n'est pas simplement un problème bancaire. Or, vous concentrez votre attention là-dessus et nous l'acceptons. Vous êtes les experts: aidez-nous donc.

[Text]

[Translation]

**Ms Swift:** The banks are already subject to all kinds of legislation, so to pretend that we don't want legislation is ludicrous because they have all kinds of it now. But when you look at, say, mandating the proportion of moneys that should go to small business or ideas along those lines, what we've seen through recessions and business cycles generally—the early 1980s is a good example, where the economy was booming and then suddenly moved rather dramatically into a recession—many, many banks in the good years, and it sounds ludicrous, were actually encouraging businesses to take more money than they should have. They took it, and it got them into big trouble when things turned down.

The same thing happened in this most recent recession. We're wary of things saying that you have to lend  $x$  amount of dollars or  $x$  percent or something to small business. We're afraid of financing things that perhaps don't warrant financing, of over-financing in certain... We're not trying to apologize for the banks, heaven forbid, and if you said that to a banker, I'm sure they would wonder what planet you were from. We also feel that we should maintain the integrity of the financial system so that things that deserve to get financed, get financed, and so on.

Mr. Lebel got into some of the sectoral issues. We mention those in our brief. Why is it that all of a sudden no construction companies in southern Ontario get financed? That's ludicrous.

**The Chairman:** The banks deny that.

**Ms Swift:** They deny it but they're liars, frankly, because—

**Some hon. members:** Oh, oh!

**Ms Swift:** You say that you don't want to bash banks, but many people would wonder otherwise judging by some of the cheering here.

In any event, in the past we have seen memos from one particular branch, and of course the people in Toronto or wherever say that isn't bank policy, that was just that manager who said that they're not lending to furniture manufacturers or whatever it may happen to be. If we had data by sector, we might be able to see that a little better. We can't get at that data.

We really feel that this data issue is pivotal, even though it might sound like frippery, because we could get at a lot of these practices the banks deny and see if in reality they're there or not. So that's for starters.

That's why we're wary of the legislative issue. Lots of good lip-service has been paid by the banks at these hearings. It's not the first time that we've heard good lip-service from the banks.

**Mr. Zed:** I remember the late 1980s with that whole bank card interest issue and, as you say, it seemed to heighten the sensitivity to the subject and then it went away. So what do you do? Do you hit them over the head or not?

**Mme Swift:** Les banques sont déjà assujetties à toutes sortes de mesures législatives et il est donc ridicule de prétendre que nous ne voulons pas de législation parce qu'il y en a toutes sortes à l'heure actuelle. Cependant, lorsqu'on envisage par exemple d'imposer le pourcentage d'argent qu'il faudrait prêter aux petites entreprises ou d'autres idées de cette nature, nous avons vu au cours des récessions et des cycles de l'économie en général—le début des années quatre-vingt en est un bon exemple, car l'économie alors florissante est tombée soudain et de façon plutôt spectaculaire dans une récession—en période de prospérité, beaucoup de banques encourageaient en fait les entreprises à emprunter plus d'argent qu'il leur en fallait, ce qui semble ridicule. Les entreprises ont emprunté, ce qui leur a causé d'énormes difficultés lorsque la récession est apparue.

Le même phénomène s'est reproduit au cours de la dernière récession. Les mesures qui obligent à prêter  $x$  dollars ou  $x$  pour cent aux petites entreprises nous rendent circonspects. Nous avons peur de financer des activités qui ne méritent peut-être pas de financement, de surfinancer dans certains... Nous n'essayons pas de défendre les banques, Dieu nous en garde, et si vous teniez de tels propos à un banquier, celui-ci se demanderait sûrement sur quelle planète vous vivez. Nous estimons aussi qu'il faut maintenir l'intégrité du système financier afin de pouvoir financer les activités qui méritent du financement.

M. Lebel a abordé certains aspects sectoriels. Nous en parlons dans notre mémoire. Comment se fait-il que tout à coup, aucune entreprise de construction du sud de l'Ontario n'obtient de financement? C'est ridicule.

**Le président:** Les banques le nient.

**Mme Swift:** Elles le nient peut-être, mais elles mentent, franchement, parce... .

**Des voix:** Oh, oh!

**Mme Swift:** Vous dites que vous ne voulez pas vous en prendre aux banques, mais beaucoup de gens se demandent si c'est le cas à entendre certaines réactions ici.

De toute façon, nous avons déjà vu des notes d'une succursale en particulier, et les gens de Toronto affirment bien entendu que ce n'est pas une politique de la banque, que seul le directeur en question avait déclaré que la banque ne prêtait pas aux fabricants de meubles, par exemple. Si nous avions des données par secteur, nous pourrions peut-être avoir une meilleure idée de la situation. Nous n'avons pas accès à ces données.

Nous sommes convaincus que la question des données est cruciale, même si elle peut vous sembler superflue, parce que nous pourrions analyser une foule des pratiques auxquelles les banques nient se livrer et déterminer si elles le font en réalité. Voilà, pour commencer.

Voilà pourquoi l'aspect législatif nous met sur nos gardes. Les banques y sont allées d'une foule de bons vœux pieux au cours de ces audiences. Ce n'est pas la première fois.

**M. Zed:** Je me rappelle ce qui s'est passé à la fin des années 80 avec la question des taux d'intérêt sur les cartes bancaires: la question a semblé atteindre un point culminant pour s'estomper par la suite. Que faire alors? Faut-il les frapper à la tête?



[Texte]

**Ms Swift:** You keep the pressure on—

**Mr. Zed:** How?

**Ms Swift:** —and you keep the monitoring on.

**Mr. Zed:** Do we do this annually? Do we call them in every year?

• 1645

**Ms Swift:** I think there are a number of mechanisms. If you had some kind of permanently established mechanism—the chairman was talking earlier about having a permanent committee, and I don't know if that's necessarily the vehicle. But there could be some kind of vehicle where you have an ongoing examination, review data, quarterly perhaps. This is the kind of thing that you can talk about where you say, okay, how are the small business loans? How is demand versus supply?

Also, there should be a complaint mechanism. As Brien mentioned, one of the banks has come up with an internal ombudsman. Theoretically, maybe it's not such a bad idea. It turns out, when we scratch below the surface, he can't overturn any decisions made in the bank.

**Mr. Zed:** Exactly.

**Ms Swift:** So what is this? Nice PR, that's what it is.

**Mr. Zed:** Yes, you have it. I agree with you.

**Ms Swift:** But you could have something external to the bank that would truly act as an advocate. It is not the case that the current Superintendent of Financial Institutions acts in that respect.

**Mr. Zed:** No, he's in a conflict of interest.

**Ms Swift:** Absolutely. But if there was an entity that could... maybe that's the solution.

**Mr. Zed:** Like England or Australia?

**Ms Swift:** We think these should all be examined as possibilities.

**Mr. Zed:** Okay. Thank you, Mr. Chairman.

**Mr. Whyte:** I think a key point—we can't miss this. Small business, when they look for financing, don't care where they get their financing. Is it retained earnings? Do they get a break from government? Do they get a break from banks? There's a whole different strategy. I don't want to let this committee off the hook by saying, banks, you do it. We're going to legislate you to give small business financing. Because at the same time, if your colleagues in another committee make recommendations that will take away money from firms—if we do something on the \$500,000 capital gains or other things—that will cause some problems. I think that's one thing.

There are other things that we can do. For example, we came out with a bank report card and we're going to be coming out with another one soon. The banks hate it. Some banks like it. It's in their own interest to maintain an increased market share. We have seen some changes between various banks, where some banks have tried to actively get more small business market share. That's another way we can do it.

[Traduction]

**Mme Swift:** Il faut maintenir la pression. . .

**M. Zed:** Comment?

**Mme Swift:** . . . et la surveillance.

**M. Zed:** Faut-il le faire une fois par année, convoquer les banques une fois par année?

**Mme Swift:** Je crois qu'il existe un certain nombre de mécanismes. S'il y avait un mécanisme permanent—le président parlait plus tôt d'un comité permanent et je ne sais pas si c'est nécessairement la solution. Il pourrait toutefois y avoir un mécanisme, trimestriel peut-être, d'examen courant et de revue des données. Voilà ce dont on veut parler lorsqu'on veut faire le point sur la situation des prêts aux petites entreprises, sur la demande par rapport à l'offre.

Il devrait aussi y avoir un mécanisme de plainte. Comme l'a dit Brien, une banque a créé un poste d'ombudsman interne. En théorie, l'idée n'est peut-être pas mauvaise. Si l'on gratte un peu, on constate que celui-ci ne peut renverser aucune décision de la banque.

**M. Zed:** Exactement.

**Mme Swift:** À quoi sert-il donc? C'est bon pour les relations publiques, et c'est tout.

**M. Zed:** Vous avez parfaitement raison.

**Mme Swift:** Il pourrait y avoir un intervenant externe de la banque qui pourrait agir vraiment comme défenseur. L'actuel Surintendant des institutions financières ne fait rien à cet égard.

**M. Zed:** Non, il est en conflit d'intérêts.

**Mme Swift:** Certainement. Or, s'il y avait une entité qui pourrait... c'est peut-être la solution.

**M. Zed:** Comme en Angleterre ou en Australie?

**Mme Swift:** Il faudrait étudier toutes ces possibilités.

**M. Zed:** Très bien. Merci, monsieur le président.

**M. Whyte:** Il y a un point clé que nous ne pouvons laisser passer. L'origine du financement n'intéresse pas les petites entreprises qui en ont besoin. Proviennent-ils de bénéfices non répartis? Le gouvernement ou les banques leur donnent-ils une chance? La stratégie est tout à fait différente. Je ne veux pas laisser le comité s'en tirer en ordonnant aux banques d'agir et en les obligeant par la loi à accorder du financement aux petites entreprises, parce que si vos collègues d'un autre comité présentent en même temps des recommandations qui arrachent de l'argent aux entreprises—si nous faisons quelque chose à l'égard des gains en capital de 500 000\$ ou d'autres aspects—cela causera des problèmes. C'est une chose à mon avis.

Il y a autre chose que nous pouvons faire. Par exemple, nous avons publié un bulletin sur les banques et nous allons en publier un autre sous peu. Les banques haïssent le bulletin, mais certaines l'aiment bien. Il y a de leur intérêt de grossir leur part du marché. Il y a eu des changements entre les banques dont certaines ont cherché activement à augmenter leur part du marché des petites entreprises. C'est une autre façon d'agir.

## [Text]

There are different strategies. In this report we have laid out recommendations: action by business, action by government, action by banks. I think that's how you have to look at it in your report.

**The Chairman:** You people have plenty of experience in surveying your members and should be familiar with the kinds of data that you feel would be relevant. We have our own ideas, such as asking banks to present statistics on loans to businesses with fewer than 50 employees, or fewer than 100 employees, or by sector and so forth.

I would appreciate it if after this meeting, in the next week or so, you could get back to our research staff and let us know exactly what kind of data you feel should go into the statistical requirements that we should be asking the banks for.

**Mr. Gray:** Sir, you make a very strong point. I'll give you an example of where data can be very misleading.

The SBLA amendments came forth and now there's been an explosion out there. My reaction to the changes when they first came out was, let's watch this thing in terms of volume of loans as opposed to total volume of dollars. Because if you go from \$100,000 to \$250,000, in terms of the loan threshold, all of a sudden you have a lot of big loans in there that are going to distort your numbers. So I think it's really crucial to remember that in the small firm sector that we're representing—we're talking SBLA before the changes. The average loan size was \$30,000 to \$40,000. It wasn't \$150,000 or \$250,000.

With respect, Mr. Chairman, I think you have to look very carefully at loan size as opposed to employee size of the firm. Well, perhaps you might look at both.

**The Chairman:** Whatever. That's why I say we would like your input on that. I happen to agree with you. When it comes to maintaining the pressure, just having the data would be extremely important. Everybody is familiar with "Harper's Index". If there were a bank index that was published quarterly or something, which allowed us to compare apples with apples and oranges with oranges, I think that would in itself advance the debate considerably and let us know where we were.

Mr. Ianno, please.

**Mr. Ianno (Trinity—Spadina):** Thank you, Mr. Chairman.

Thank you very much for coming. I'm glad to see that my colleagues have woken up. I can relax.

**Mr. Adams (Peterborough):** Time's up.

**Mr. Mills:** Are you saying we can go home now?

**Mr. Ianno:** No, no, because you're doing a great job. In fact, I don't know where to begin.

**Mr. Mills:** We're following your example.

**Mr. Ianno:** No, no, no, Dennis, it's great.

It's nice to have all the information and the statistics so that we can gauge where they're at. The Royal Bank, by the way, has offered to come up quarterly and report. That's a positive step from their perspective. But once you have that data and we are no longer acting on access to capital for small business, what are you going to do with it?

## [Translation]

Il y a différentes stratégies. Nous avons recommandé dans notre rapport des interventions des milieux d'affaires, du secteur public et des banques. C'est ainsi qu'il faut aborder la question dans votre rapport, à mon avis.

**Le président:** Votre association a beaucoup d'expérience des sondages auprès des membres et vous devriez bien connaître le genre de données que vous jugez pertinentes. Nous avons des idées, nous aussi: nous pourrions, par exemple, demander aux banques de présenter des statistiques sur les prêts accordés aux entreprises de moins de 50 ou de 100 employés, par secteur, etc.

Je vous saurais gré de communiquer de nouveau avec nos chercheurs après la réunion, d'ici une semaine environ, et de nous préciser exactement le genre de données statistiques que nous devrions demander aux banques de produire.

**M. Gray:** Votre argument est très valable, monsieur. Voici un exemple de cas où des données peuvent être très trompeuses.

On a modifié la LPPE et il y a maintenant une explosion sur le marché. Lorsque les modifications ont été adoptées, je me suis dit qu'il fallait suivre le volume des prêts plutôt que le volume total en argent. Si l'on porte le seuil du prêt de 100 000\$ à 250 000\$, on se retrouve soudain avec une foule de gros prêts qui déforment les statistiques. Je crois donc qu'il est vraiment crucial de ne pas oublier que dans le secteur des petites entreprises que nous représentons—nous parlons de la LPPE avant les modifications—le prêt moyen était de 30 000\$ à 40 000\$ et non de 150 000\$ ou de 250 000\$.

Avec tout le respect que je vous dois, monsieur le président, il faut suivre de très près la grosseur du prêt plutôt que le nombre d'employés des entreprises. On pourrait peut-être suivre quand même les deux.

**Le président:** Peu importe. Voilà pourquoi nous voulons savoir ce que vous en pensez. Je suis d'accord avec vous. Lorsqu'il s'agit de maintenir la pression, il serait extrêmement important de tout simplement disposer des données. Tout le monde connaît bien l'«index Harper». Si l'on publiait une fois par trimestre environ un indice bancaire qui nous permettrait de comparer des pommes à des pommes et des oranges à des oranges, cela ferait progresser considérablement le débat et nous donnerait une idée de la situation.

Monsieur Ianno.

**M. Ianno (Trinity—Spadina):** Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup d'être venus témoigner. Je suis heureux de voir que mes collègues se sont réveillés. Je peux me détendre.

**M. Adams (Peterborough):** Votre temps est terminé.

**M. Mills:** Voulez-vous dire que nous pouvons nous en aller maintenant?

**M. Ianno:** Non, parce que vous faites de l'excellent travail. En fait, je ne sais pas par où commencer.

**M. Mills:** Nous suivons votre exemple.

**M. Ianno:** Non, Dennis, c'est très bien.

C'est bien beau d'avoir toute l'information et toutes les statistiques possibles afin d'évaluer la situation. En passant, la Banque Royale a offert de venir présenter un rapport trimestriel, offre qu'elle juge positive. Lorsque vous aurez les données en question et que nous n'agissons plus sur l'accès au capital pour les petites entreprises, qu'en ferez-vous?



[Texte]

[Traduction]

• 1650

**Ms Swift:** I was just going to say that if we could get our mitts on it there'd be quite a bit that we could do with it, given that we've always represented the demand side of the equation, simply because that's where we're at and we can't get at the supply side. But it would very much complete the picture nicely for us if we could compare the one with the other, because what was intriguing when we first started doing surveys along these lines was that the banks at that time debunked our numbers as just hogwash, saying there was something wrong with the methodology, or whatever.

But intriguingly enough, when they did their own, and the Hatch and Wynant study came out, many of the numbers on which we'd surveyed the same kind of questions were virtually identical. In fact, the collateral number they came up with was identical to ours to two decimal places, which I thought was truly bizarre. In any event, we would very much like to put the other half of the equation, and other groups as well, not just us, obviously. So that would be for starters.

But if you have targets, and it would depend very much also on the stage of the business cycle, as the expansion continues, if you could monitor data, say, quarterly —

**Mr. Ianno:** You said, if "you" had targets. What do you mean by "you"?

**Ms Swift:** If the government has targets as to lending to small business, for example.

**Mr. Ianno:** I may have misunderstood earlier because I guess on the conclusions that everyone has seen you didn't want us really to —

**Ms Swift:** Legislate it.

**Mr. Ianno:** So we just suggest?

**Ms Swift:** But that doesn't mean that you can't see what the banks are doing and whether they're increasing or decreasing, and what kind of zones. We don't want to see just under \$500,000 or something like that. We think a lot more disaggregation. . . The average size of a small business loan is about \$80,000.

**Mr. Ianno:** So do you think, without legislation and with the information that you are asking for, that in itself will get rid of the 20-year frustration?

**Ms Swift:** We think it's worth a try and we believe it's a lot less likely to distort the picture than if you legislate right off the bat.

I suppose if there's a total failure to respond, which I can't believe because I think you've got some indication already that there is response. . . We've certainly experienced it. People who didn't even want to talk to us a while ago are suddenly seeking meetings in the banking industry.

**Mr. Ianno:** But does that get back to what you referred to as lip-service?

**Mme Swift:** J'allais dire que si nous pouvions mettre la main sur ces données, nous pourrions les utiliser à toutes sortes de fins, étant donné que nous avons toujours représenté le côté demande de l'équation, tout simplement parce que c'est là où nous nous trouvons et que nous n'avons pas accès au côté offre. Ces données complèteraient toutefois très bien le tableau si nous pouvions comparer un côté de l'équation à l'autre parce que ce qui était intrigant lorsque nous avons commencé à effectuer les sondages en ce sens, c'est que les banques ont affirmé à l'époque que nos chiffres étaient tout simplement de la foutaise, que notre méthodologie était erronée, ou peu importe.

Or, lorsqu'elles ont effectué leurs propres sondages et que les résultats de l'étude Hatch et Wynant ont été divulgués, beaucoup de chiffres sur lesquels nous avons posé le même genre de questions étaient virtuellement identiques, ce qui est très intrigant. En fait, leurs chiffres relatifs aux garanties étaient identiques aux nôtres à deux décimales près, ce que j'ai trouvé vraiment bizarre. De toute façon, nous aimerions vraiment poser l'autre moitié de l'équation, et d'autres groupes aussi aimeraient évidemment le faire. Nous commencerions par ça.

Or, si vous avez des objectifs, et tout dépendrait vraiment aussi du stade du cycle économique, et si vous pouviez suivre les données trimestriellement à mesure que l'économie continue de prendre de l'expansion. . .

**M. Ianno:** Vous avez dit si «vous» aviez des objectifs. Que voulez-vous dire?

**Mme Swift:** Si le gouvernement avait des objectifs au sujet des prêts aux petites entreprises, par exemple.

**M. Ianno:** J'ai peut-être mal compris plus tôt parce que si je me base sur les conclusions que tout le monde a vues, je suppose que vous ne vouliez pas vraiment que nous. . .

**Mme Swift:** Que vous légifériez.

**M. Ianno:** Nous ne ferons donc que proposer?

**Mme Swift:** Cela ne signifie toutefois pas que vous ne pouvez voir ce que font les banques et déterminer si elles augmentent ou diminuent les prêts, et dans quelle proportion elles le font. Nous ne voulons pas voir des chiffres de moins de 500 000\$, par exemple. Il faut désagréger beaucoup plus. . . Le prêt moyen aux petites entreprises est d'environ 80 000\$.

**M. Ianno:** Croyez-vous donc que sans mesure législative et avec les renseignements que vous demandés, vous réussirez à faire disparaître 20 ans de frustrations?

**Mme Swift:** Il vaut la peine d'essayer et vous risquez moins de déformer la situation qu'en légiférant dès le départ.

Si les banques ne réagissent pas du tout, ce que je ne peux croire parce que tout semble indiquer qu'elles réagissent déjà. . . Nous avons certainement vécu cette réaction. Des gens des milieux bancaires qui ne voulaient même pas nous parler il y a quelque temps cherchent, du jour au lendemain, nous rencontrer.

**M. Ianno:** Revenons-nous à ce que vous avez qualifié de vœux pieux?

[Text]

**Ms Swift:** It's political pressure.

**Mr. Ianno:** Let me—

**Ms Swift:** Well, we don't know yet because we haven't had enough time to know. We haven't had the data to know.

**Mr. Ianno:** So we have this one opportunity. You have a committee that's very committed.

**Ms Swift:** But I guess what we're saying is that we hope it's not a one-off. It doesn't have to be this committee per se, but some type of entity that can continue to review the data and to analyse them. It's very difficult to say, because a year down the road the economy could be in a different situation. It's difficult to predict exactly how one would conduct oneself in some kind of... whether it's a committee or an ombudsman, or whatever you want to call this review body.

**Mr. Ianno:** And you think that will accomplish the goal?

**Ms Swift:** We think it's worth a try.

**Mr. Ianno:** Part of it, or how much of it?

**Mr. Whyte:** We're concerned that this committee will recommend legislative changes or another program similar to SBLA, and say, hey, the problem is solved now. We don't want to see a quick fix.

**Mr. Ianno:** Yes, but don't go to the two extremes and put them all into the same equation.

**Mr. Whyte:** No, but you were commenting on this and we're trying to say that this is a complicated problem. There are always going to be problems with banks. There are always going to be problems with small business and the banks, like there are always problems with small business and Revenue Canada.

**Mr. Ianno:** And what would you recommend to resolve it—just strictly giving information data to you?

**Mr. Whyte:** No, but the banks have to be part of the solution.

**Mr. Ianno:** And haven't they been part of the solution for the last 20 years that you've been involved?

**Mr. Whyte:** Some of the banks have made some movement, but we need movement from all directions. You have to look at some programs at your level, but at the same time don't treat that as, hey, we've solved the problem, where this committee gets together, makes a few recommendations and walks away. It's a long-term problem.

**Mr. Mills:** We agree.

**Mr. Gray:** I would just like to make the point that this is the first time I can recollect that a House of Commons standing committee ever looked at this thing in any detail. I suspect that this will not be the last time this government will want to keep track of this thing, as you keep pressure on and as we keep pressure on. Listen, we're a free enterprise organization. Our first instinct is not to say legislate, regulate, come in and hound the banks. We think that a multi-pronged approach that

[Translation]

**Mme Swift:** C'est le résultat des pressions politiques.

**M. Ianno:** Permettez-moi. . .

**Mme Swift:** Nous ne savons pas encore parce que nous n'avons pas eu suffisamment de temps. Nous n'avons pas les données non plus.

**M. Ianno:** Nous avons donc une occasion unique. Vous êtes devant un comité très déterminé.

**Mme Swift:** Nous espérons toutefois que ce n'est pas un cas unique. Il n'est pas nécessaire que ce soit le comité: nous voulons toutefois une entité qui pourra continuer d'examiner et d'analyser les données. C'est très difficile à dire parce que dans un an, la conjoncture économique pourrait être différente. Il est très difficile de prédire exactement comment on se comportera dans une situation quelconque. . . qu'il s'agisse d'un comité ou d'un ombudsman, peu importe le nom que vous voudrez donner à ce mécanisme d'examen.

**M. Ianno:** Et vous croyez que cela fera l'affaire?

**Mme Swift:** Nous pensons qu'il vaut la peine d'essayer.

**M. Ianno:** En partie, ou dans quelle mesure?

**M. Whyte:** Nous craignons que le comité recommande des modifications législatives ou un autre programme comme celui de la LPPE et affirme ensuite que le problème est réglé. Nous ne voulons pas de solution miracle.

**M. Ianno:** Très bien, mais il ne faut pas aller à l'autre extrême et tout mettre dans le même panier.

**M. Whyte:** Non, mais vous en parliez et nous essayons de dire que le problème est complexe. Il y aura toujours des problèmes avec les banques. Il y en aura toujours entre les banques et les petites entreprises, tout comme il y en a toujours entre les petites entreprises et Revenu Canada.

**M. Ianno:** Et que recommanderiez-vous pour régler le problème—suffirait-il simplement de vous fournir les données?

**M. Whyte:** Non, mais les banques doivent être un élément de la solution.

**M. Ianno:** Cela n'a-t-il pas toujours été le cas depuis 20 ans que vous vous occupez de la question?

**M. Whyte:** Certaines banques ont bougé, mais il faut que tout le monde bouge. Vous devez examiner certains programmes à votre niveau, mais il ne faut pas considérer que le problème est réglé lorsque le comité se réunit, présente quelques recommandations et s'en va. Il s'agit d'un problème à long terme.

**M. Mills:** C'est vrai.

**M. Gray:** Je veux simplement faire valoir que c'est la première fois, sauf erreur, qu'un comité permanent de la Chambre des communes examine la question en détail. Je suppose que ça ne sera pas la dernière fois que le gouvernement voudra suivre l'évolution de la question, à mesure que vous maintiendriez la pression et nous aussi. Notre organisation en est une de libre entreprise. À première vue, nous ne voulons pas vous demander de légiférer, de réglementer



[Texte]

involves the government, ourselves, and our members, choosing out there in the marketplace, based on good information. . . We get good information and we give it to our members, and they make marketplace decisions based on the best deal.

As the market share shifts, I can tell you those banks will prick up their ears. And as the reality of the total profitability of small business relationships gets out there, banks will prick up their ears.

• 1655

**Mr. Ianno:** With that approach, what are you doing with the sectoral problems when they decide not to lend to the construction or the hotel industry? What are you suggesting to your members for them to alleviate the problem and solve it?

**Mr. Gray:** When we can get the data out by bank that indicates there is a tightening up or a restriction by a bank, we will get that information out to our members. I can tell you, it is not going to be very good for the bank that has made that policy if word gets out on the street that by and large across the board that bank is hounding the death out of those—

**Mr. Ianno:** What do you do when all the banks, all six major ones, make the same sectoral decisions?

**Mr. Gray:** I guess I have enough confidence in the free enterprise system and market forces that if the real information is out there, if it is really out there, we can make it work. If I am wrong then perhaps we look at much more strict provisions, but I'm not willing to take that yet.

**Mr. Ianno:** So the construction industry is not facing it across the board.

**Mr. Gray:** Sure, they are looking at it right now, and so are many other sectors. If you are on a border point, if you are in the restaurant industry, if you are in any number of industries—

**Mr. Mills:** Tourism.

**Mr. Gray:** —tourism, hospitality. . .

**Mr. Ianno:** What do we recommend to them now that we assume the data is correct?

**Mr. Gray:** Once you assume, you start to say. . . I think we've already been on record. This is not just a normal situation.

Banks will come before you and say they have depositors and shareholders to worry about. I would submit because of their privileged position in this economy, their responsibility goes beyond the normal business in this economy. Most businesses in this country, certainly small businesses, which through thick and thin loyally prop up the banks in terms of giving them their business, are owed a lot more than that. We have to monitor it, and if it is not improved then we go to the next step.

[Traduction]

et de harceler les banques. Nous croyons qu'une stratégie à volets multiples à laquelle participeront le gouvernement, nos membres et nous-mêmes pour choisir sur le marché, en fonction de renseignements solides. . . Nous obtenons des renseignements solides que nous communiquons à nos membres et ceux-ci prennent des décisions commerciales en fonction des meilleures conditions possibles.

Lorsque la part de marché changera, je puis vous garantir que les banques dresseront l'oreille. Elles le feront aussi lorsque la réalité de la rentabilité totale de leurs relations avec les petites entreprises les frappera.

**M. Ianno:** En procédant ainsi, que faites-vous dans le cas des problèmes sectoriels, lorsque les banques décident de ne pas prêter à des entreprises de construction ou au secteur de l'hôtellerie? Que suggérez-vous à vos membres pour qu'ils règlent le problème?

**M. Gray:** Lorsque nous pourrions obtenir, sur chaque banque, des données qui indiqueraient qu'une banque resserre ou limite le crédit, nous obtiendrions ces renseignements de nos membres. Il ne sera pas très bon pour la banque qui a établi cette politique que le marché apprenne qu'elle cherche en général à écraser à mort ceux. . .

**M. Ianno:** Que faites-vous lorsque toutes les banques, les six grandes banques surtout, prennent les mêmes décisions sectorielles?

**M. Gray:** J'ai suffisamment confiance dans le système de la libre entreprise et dans les forces du marché: si nous disposons vraiment des données réelles, nous pourrions obtenir des résultats. Si je me trompe, nous devrions peut-être envisager des dispositions beaucoup plus rigoureuses, mais je ne suis pas prêt à envisager cette solution encore.

**M. Ianno:** Le problème n'est donc pas général dans l'industrie de la construction.

**M. Gray:** Elle connaît le problème maintenant, mais beaucoup d'autres secteurs le connaissent aussi. À un poste frontière, dans l'industrie de la restauration, dans toutes sortes de secteurs d'activité. . .

**M. Mills:** Le tourisme.

**M. Gray:** . . . le secteur du tourisme et de l'accueil. . .

**M. Ianno:** Que faut-il leur recommander maintenant que nous supposons que les données sont correctes?

**M. Gray:** Après avoir posé certaines hypothèses, on commence à dire. . . Notre position est déjà annoncée. La situation n'est pas normale.

Les banques viendront vous dire qu'elles doivent se préoccuper de leurs déposants et de leurs actionnaires. À cause de la position privilégiée dont elles jouissent dans l'économie, leur responsabilité dépasse les activités commerciales normales. La plupart des entreprises du Canada, et certainement les petites entreprises qui, contre vents et marées, sont loyales envers les banques en leur accordant leur clientèle, ont droit à beaucoup plus que cela. Il faut surveiller la situation et, si elle ne s'améliore pas, passer à l'étape suivante.

## [Text]

**Mr. Whyte:** Don't forget the lesson about co-ops and credit unions. This committee should allow for more competition.

**Mr. Ianno:** We are aware of all of that. We have been hearing it for a few months.

**Mr. McClelland:** I would like to move this one step further now on to succession. In Canada, if you end up with a successful business and you want to sell it to your employees it becomes a major problem in getting equity, especially if it's in a \$1 million or \$2 million range and you don't want to go public. It's particularly difficult.

Have you envisioned through your organization putting together an ESOP or something like that, as is available in the United States?

Again, I draw on my own experience. Before I was able to sell my business to our employees, because the principal was to be paid out of retained earnings, I had to freeze twice the retained earnings in a capital account in order to do it, which meant that I couldn't do it. What happened is I went to a primary supplier and said here was a chance for him to become a hero. I had to go to a major multinational corporation and say, if you want our business, you have to guarantee the employees' purchase of the company shares. It cost a small fortune in legal fees for lawyers to do a relatively small job.

The problem is you have to go through exactly the same hoops for a \$1 million deal as you would for a \$100 million deal.

Has your organization given any thought to this whole aspect of succession? What happens in our economy is people look at the options and it's a lot easier to sell out and get out of it entirely than it is to sell to your own employees.

**Mr. Gray:** In terms of the specific kind of questions that you have, we haven't done an awful lot of work on that, I must confess. One of the reasons we are strongly committed to the concept of the \$500,000 capital gains provision is partly a succession issue as well.

In terms of ESOPs as a vehicle, I haven't seen in my time a proper functioning of those kinds of schemes in Canada, whether it is because of the tax regime or whatever. You make a very good point.

I know there has been some original research done in the province of Quebec under the auspices of the IRPP on succession planning and small business. I would be happy to try to find the title of that study for you and bring it forward at another time.

**Mr. Iftody (Provencher):** I appreciate your presentation. It has been helpful as we have moved along. If we had a few more hours we would probably become even much more focused in our recommendations.

## [Translation]

**M. Whyte:** Il ne faut pas oublier la leçon des coopératives et des caisses de crédit. Le comité devrait permettre davantage de concurrence.

**M. Ianno:** Nous le savons tous. C'est ce que nous entendons depuis quelques mois.

**M. McClelland:** Je veux maintenant aborder la question de la succession. Au Canada, l'entrepreneur qui réussit et qui veut vendre son entreprise à ses employés a beaucoup de difficulté à obtenir de l'avoir propre, particulièrement si son entreprise vaut 1 ou 2 millions de dollars et s'il ne veut pas s'adresser au marché public. C'est particulièrement difficile.

Avez-vous envisagé d'établir, par l'entremise de votre organisation, un régime d'actionnariat des employés, par exemple, comme aux États-Unis?

Là encore, je me base sur mon expérience personnelle. Avant de pouvoir vendre mon entreprise à nos employés, comme le capital devait être remboursé à même les bénéfices non répartis, j'ai dû geler à deux reprises les bénéfices non répartis dans un compte de capital établi à cette fin, ce qui a signifié que je n'ai pu aller de l'avant. Je me suis adressé à un de mes principaux fournisseurs à qui j'ai offert la chance de devenir un héros. J'ai dû m'adresser à une multinationale et lui dire que si elle voulait notre clientèle, elle devait garantir l'achat des actions de l'entreprise par les employés. Une transaction relativement simple a coûté une petite fortune en honoraires d'avocats.

Le problème, c'est qu'il faut passer par les mêmes formalités pour une transaction d'un million de dollars que pour une de 100 millions.

Votre organisation a-t-elle réfléchi à toute cette question de la succession? Que se passe-t-il dans notre économie si les gens analysent les options et se disent qu'il est beaucoup plus facile de vendre et de se départir complètement d'une entreprise que ça l'est de la vendre à ses propres employés.

**M. Gray:** Quant à vos questions précises, je dois avouer que nous n'y avons pas réfléchi beaucoup. Nous sommes fermement voués au concept de la disposition relative aux gains en capital de 500 000\$ en partie à cause de l'aspect succession aussi.

Quant à l'utilisation des régimes d'actionnariat des employés, je n'en ai pas encore vu un qui fonctionne comme il faut au Canada, que ce soit à cause du régime fiscal ou pour d'autres raisons. Votre argument est très valable.

Je sais qu'on a effectué au Québec, sous les auspices de l'IRP, des recherches originales sur la planification de la succession et les petites entreprises. Je serais heureux d'essayer de vous trouver le titre de l'étude et de vous l'apporter à une autre occasion.

**M. Iftody (Provencher):** Je vous remercie de votre exposé qui nous a été utile. Si nous avions quelques heures de plus, nous réussirions probablement à focaliser encore plus nos recommandations.

• 1700

I too am concerned about trying to force or trying to use change through moral suasion. Frankly, I just do not think it is going to work. I cite the chart you provided, exhibit 1. In responses from your membership it said: "Lenders must be

Essayer d'imposer le changement ou de l'instaurer par la persuasion me préoccupe aussi. Franchement, je ne pense pas que cela fonctionne. Je me reporte à la pièce 1 que vous nous avez fournie. Dans les réponses de vos membres, on peut lire



## [Texte]

forced"; "The bank is corrupt". These are just a couple of quotes I have circled. Your 83,000 members are saying that sometimes you can lead a cow into the barn with a little bit of grain but sometimes you have to use a 2x4. This time around, we are looking at some pretty tough measures.

I will move off of that because I think we have exercised that enough, but it is an important issue.

You cited Professor Riding in some of your research in the collection of data and so on. I appreciate your comment. I know my colleague, having spent time in a university, knows how you can play with data and numbers.

**Mr. Zed:** What does that mean?

**Mr. Iftody:** It is an innocent comment.

Mr. Riding said in his presentation that they chose a sample of 1,500 bank files. We did not see the study so we could not check the methodology or what the criteria were, but they reviewed 1,500 files where there had been some difficulty.

I was shocked by his comment where he summarily concluded and reported to this committee that the reason for the difficulty was bad management. There was no problem with access to capital, but it was bad management. I believe that is on record. How would you respond to that?

**Ms Swift:** I am not familiar with that particular study, unfortunately.

**The Chairman:** It is from Hatch and Wynant.

**Ms Swift:** Okay. Actually, we have done a lot of collaborative work with Allan Riding. We have basically given him the results of some of our surveys and he has spun off multiple academic papers from them.

In any event, we know the bankers have presented this scenario quite frequently. What we often say is how do they explain O & Y if they have problems with small business management?

While recognizing one can always improve management skills no matter who you are—a banker, a business owner, big business, small business, whatever—we certainly feel that is an inappropriate focus. It is one element that is sure, and we attempt this in our own pieces. As you will see, we send out information pieces to our members recommending they do better cash flow analyses and suggesting ways in which they can do it, etc.

We feel it is a real cop-out on the part of the banks. The Hatch and Wynant thing also said "communications" was a major problem. I think Brien debunked that pretty effectively earlier. We find a lot of the source of bad communications are things like rapid account manager turnover, over which the business owner has absolutely no control whatsoever.

**The Chairman:** They say they are changing that also.

## [Traduction]

notamment «Il faut obliger les prêteurs à prêter» et «La banque est corrompue». Ce ne sont là que de quelques citations que j'ai encerclées. Vos 83 000 membres affirment qu'on peut parfois conduire la vache à la grange en lui offrant un peu de grain, mais qu'il faut parfois utiliser un 2 x 4. Cette fois, nous envisageons des mesures assez dures.

Je vais passer à autre chose parce que nous avons assez parlé de la question, qui demeure quand même importante.

Vous avez cité le professeur Riding dans certaines de vos recherches sur la collecte de données, etc. J'apprécie votre observation. Mon collègue, qui a passé du temps à l'université, sait jouer avec les données et les chiffres.

**M. Zed:** Que voulez-vous dire?

**M. Iftody:** C'est une simple observation.

M. Riding a déclaré dans son exposé qu'ils ont choisi un échantillon de 1 500 dossiers bancaires. Nous n'avons pas vu l'étude et n'avons donc pu vérifier la méthodologie ni les critères, mais ils ont étudié 1 500 cas problèmes.

Il a conclu sommairement et signalé au comité que la mauvaise gestion était la cause des difficultés, ce qui m'a surpris. Il n'y avait aucun problème d'accès au capital, mais plutôt un problème de mauvaise gestion. Je crois que c'est consigné officiellement. Qu'avez-vous à dire là-dessus?

**Mme Swift:** Je ne connais malheureusement pas cette étude.

**Le président:** Je parle de l'étude Hatch et Wynant.

**Mme Swift:** Très bien. En fait, nous avons beaucoup collaboré avec Allan Riding. Nous lui avons essentiellement communiqué les résultats de certains de nos sondages et il en a tiré de multiples communications universitaires.

De toute façon, nous savons que les banquiers présentent ce scénario très souvent. Nous leur demandons souvent comment ils expliquent l'affaire O & Y si la gestion des petites entreprises leur pose des problèmes.

Nous reconnaissons que n'importe qui—banquier, propriétaire d'entreprise, dirigeant d'une grande entreprise, petit entrepreneur, etc.—peut toujours améliorer ses techniques administratives, mais nous sommes d'avis que cette orientation ne convient pas. C'est un des rares éléments sûrs et nous faisons des efforts de notre côté. Comme vous le verrez, nous envoyons à nos membres des documents d'information pour leur recommander de mieux analyser leurs mouvements de trésorerie et leur suggérer des façons de s'y prendre, etc.

Nous croyons que les banques se défilent vraiment. On a affirmé aussi dans le rapport Hatch et Wynant que les «communications» posent un problème majeur. Brien a réussi plus tôt à dégonfler assez efficacement ce ballon. Nous constatons que les problèmes de communication découlent en grande partie de phénomènes comme le roulement rapide des directeurs de compte, sur lequel l'entrepreneur n'a absolument aucun contrôle.

**Le président:** Les banques affirment que la situation change dans ce cas aussi.

[Text]

**Ms Swift:** I will tell you one thing, though; it has improved through the recession. In a recession there are fewer opportunities for moving around your staff, whether you are a bank, a big business, or a government for that matter.

It is true it has improved somewhat over the past couple of years. We want to see if it is just a recession-related phenomena or whether they really are trying to do a better job. We do think a couple of the institutions are making a conscious effort to do a better job, but we do not think all of them are. We suspect a few years down the road, if we see some economic growth again, we will see it pick up again, but that remains to be seen.

In conclusion, the management issue is a cop-out on the part of the banks. They have been just as guilty of bad management in many of their stupid deals as perhaps any business person. We feel it may be one small factor, but it is one of many, many factors.

**Mr. Iftody:** Mr. Gray, you suggested, and spoke quite strongly in your concluding comments, that the banks have a social responsibility to do business in Canada. It is a privilege; it is not a right. They have a social responsibility.

I would like you to comment on something if you could. I was reading, with a little distress, in the "Report on Business" about the chairman of the Bank of Montreal. I quoted him earlier where he said that the truly greedy person will be socially conscious. In other words, the Bank of Montreal was really ready to get involved in some of these kinds of things for the sole purpose of continuing on an exclusive kind of process that obviously was going to hurt Canadian business people.

How would you respond to that?

• 1705

**Mr. Gray:** I would reiterate that some of these banks have more than 1,000 branches. That's massive. FBDB has 77 branches across this country.

Why has that happened? Well, it has happened largely because our economic and social policy has permitted it to happen. These are huge concentrations of power, and if an entrepreneur fears anything, it's a concentration of power, be it the post office, banks, or governments.

My feeling is that if, through public policy, you're going to give these institutions such clout, such power in the economy, then there has to be a second side to it. They've got to serve society in a way that goes beyond simply their bottom line and their depositors and shareholders.

I'll go beyond that. People say "Well, let's bring in the competition". This is more easily said than done, because we've gone so far down the road toward concentration here that it's extremely difficult for new entrants into this field. It's very costly to set up a retail distribution network of the size of one of the major chartered banks. The moment any of these upstart banks try to do it, they're just knocked right out of the picture by the banks in that area. They'll undercut them until they're gone.

Mr. Mills is probably aware of the Citibank that was at the corner of Eglinton and Yonge. It sure didn't last very long. That was an attempt to put up a retail bank in downtown Toronto.

[Translation]

**Mme Swift:** Je vais dire une chose, toutefois: la situation s'est améliorée pendant la récession. La récession réduit les possibilités de déplacement du personnel, tant pour les banques que pour les grandes entreprises, voire pour le gouvernement.

La situation s'est améliorée un peu depuis quelques années, c'est vrai. Nous voulons voir s'il s'agit simplement d'un phénomène lié à la récession ou si elles essaient vraiment de mieux faire. Nous croyons que quelques institutions cherchent consciemment à mieux faire, mais ce n'est pas le cas pour toutes. Dans quelques années, si la croissance économique reprend, elles reviendront peut-être à leurs vieilles habitudes, mais cela reste à voir.

Pour conclure, la mauvaise gestion n'est qu'une dérobade de la part des banques. Elles sont toutes aussi coupables que d'autres gens d'affaires de mauvaise gestion dans un grand nombre de transactions stupides qu'elles ont réalisées. C'est peut-être un facteur peu important, mais c'en est un parmi tant d'autres.

**M. Iftody:** Vous avez laissé entendre, monsieur Gray, et vous l'avez affirmé très clairement dans votre conclusion, que les banques ont une responsabilité sociale et doivent faire affaires au Canada. C'est un privilège et non un droit. Elles ont une responsabilité sociale.

J'aimerais savoir ce que vous pensez d'une question. J'ai été un peu perturbé de lire dans le «Report on Business» un texte sur le président de la Banque de Montréal. Je l'ai cité plus tôt lorsqu'il a affirmé qu'une personne vraiment avide a une conscience sociale. Autrement dit, la Banque de Montréal était vraiment prête à se lancer dans de tels projets à la seule fin de maintenir une exclusivité qui nuirait manifestement aux gens d'affaires du Canada.

Comment réagissez-vous à cela?

**M. Gray:** Je répète que certaines de ces banques ont plus de 1 000 succursales. C'est énorme. La BFD a 77 succursales d'un bout à l'autre du pays.

Qu'est-ce qui s'est passé? Eh bien, c'est le résultat de notre politique économique et sociale. Le pouvoir est très concentré et c'est ce qu'un entrepreneur craint le plus, qu'il s'agisse des postes, des banques ou des gouvernements.

Si votre politique publique donne à ces institutions un tel pouvoir sur l'économie, il faudra prévoir une contrepartie. Il faudra qu'elles servent la société au-delà du simple souci de leur bilan, des déposants et des actionnaires.

J'irai même plus loin. On parle beaucoup d'encourager la concurrence. C'est plus facile à dire qu'à faire, car la concentration dans ce domaine a atteint un point tel qu'il est très difficile pour des nouveaux intervenants d'y trouver place. Il est très coûteux d'établir un réseau de distribution de détail de l'ampleur de celui des grandes banques à charte. Quand une jeune banque tente sa chance, elle se fait rapidement mettre hors de combat par les banques de la région. Elles lui livrent une concurrence féroce.

M. Mills se souvient probablement de la succursale de Citibank qui avait ouvert au coin des rues Eglinton et Yonge. Elle n'a pas duré très longtemps. C'était pourtant un essai d'ouverture d'une banque de détail au centre-ville de Toronto.



[Texte]

The fact is that probably out there there is one trust company that could, if it had the powers under its legislation, reasonably compete, along the lines of the Caisse or the Banque Nationale in Quebec, and that would be Canada Trust. It has the distribution network. The rest of them simply don't have the size and the network to be able to compete effectively.

So if you set up a social policy framework along those lines, it's reasonable to expect that these institutions will give back to Canadians what they are taking in.

**Mr. Adams:** Mr. Gray, I have to be very quick now, after my colleague from grade 8 asked a lot of questions.

One of your colleagues mentioned keeping up the pressure and you saw that the people on this side rose to that. Another of your colleagues mentioned the idea of another committee, possibly a permanent one. I think you know that one of the reasons why we are driven is that we, as a government, have to report on the performance, on the red book, on small business. So we've set ourselves certain targets and we are driven to try to achieve them.

I congratulate you on your appointment to the committee on the business environment, and thank you for agreeing to serve on that. It's one of two committees, as I understand it. You have a very interesting committee that will be working with you.

What are your thoughts, at the moment, about it? How is it likely to make a contribution to what we're discussing here?

**Mr. Gray:** Thank you for your question, and thank you also for your words.

As Mr. Mills knows—he's a member, ex-officio, of that committee as well—we're in very early days. The committee was announced ten days ago. Our first meeting will take place, as I understand it, on May 18 and 19.

I guess I would put what we hope to get out of this process in these terms: the success of that committee will be a function of how many of the things that are adopted work. Effectively, if you're going to make recommendations that are not going to make any difference out there, everybody has a lot of extra time that they can spend more usefully.

So whether it's in the area of tax legislation as it affects small business—and we've talked a lot today about how the tax system affects financing a small business—or whether it talks about the banks, or whether we're talking about other forms of financing firms and how we can encourage those other forms of financing, or whether we're talking about other players in the market—we haven't talked much about that today—we've got to look at all of those kinds of things. They are all interrelated. There is no way to tackle one without the other. Frankly, we've got our work cut out for us.

We're only in the first days and I haven't heard from the other members directly, so I don't want to go further than that.

**Mr. Adams:** My understanding is that yours is dealing with the business environment in the way you've just described and the other is dealing with development industries, high-tech industries and so on.

[Traduction]

Disons qu'il y a sans doute une société de fiducie qui pourrait, si la loi l'y autorisait, livrer une concurrence raisonnable, un peu comme les caisses ou la Banque nationale au Québec, et ce serait le Canada Trust. Cette fiducie dispose d'un réseau de distribution. Mais aucune des autres n'a ni l'ampleur ni le réseau pour livrer une concurrence efficace.

Par contre, avec un tel cadre de politique sociale, on peut s'attendre raisonnablement à ce que ces institutions restituent aux Canadiens les ressources qu'elles en reçoivent.

**M. Adams:** Monsieur Gray, je dois faire très vite maintenant, après toutes les questions posées par mon collègue de 8<sup>e</sup> année.

Un de vos collègues a parlé de maintenir la pression, ce qui n'a pas manqué de susciter des réactions de ce côté-ci. Un autre de vos collègues a évoqué l'idée d'un autre comité, qui pourrait être permanent. Vous savez qu'on attend de nous, comme gouvernement, de faire le point sur les résultats, le Livre rouge, la petite entreprise. Nous nous sommes donc fixé certains objectifs que nous nous efforçons d'atteindre.

Je vous félicite de votre nomination au comité sur le milieu des affaires, et je vous remercie d'avoir accepté d'y siéger. C'est l'un de deux comités, je crois. Vous avez là un comité très intéressant qui travaillera avec vous.

Qu'en pensez-vous, pour l'instant? Pensez-vous qu'il contribuera à nos travaux?

**M. Gray:** Merci de votre question ainsi que de vos aimables paroles.

Comme M. Mills le sait, puisqu'il est lui aussi membre d'office de ce comité, nous ne faisons que démarrer. Il y a dix jours qu'on a annoncé la création du comité. Notre première réunion aura lieu, je crois, les 18 et 19 mai.

Disons qu'à notre point de vue, le succès du comité sera fonction du nombre de nos décisions qui donneront les résultats attendus. Si l'on présente des recommandations qui ne changent absolument rien dans le milieu, c'est du temps qu'on pourrait consacrer plus utilement à autre chose.

Donc, qu'il s'agisse de législation fiscale et de ses effets sur la petite entreprise—sujet dont nous avons beaucoup parlé aujourd'hui—ou que l'on parle des banques, ou encore d'autres formes d'entreprises de financement et de la façon dont on peut les encourager, ou que nous parlions d'autres intervenants sur le marché—ce dont nous n'avons guère parlé aujourd'hui—nous devons examiner tous ces éléments. Ils se tiennent tous. On ne peut étudier l'un sans s'occuper de l'autre. Franchement, nous ne risquons pas de chômer.

Nous n'en sommes qu'aux tout premiers jours et comme je n'ai pas entendu les avis des autres membres, je m'en tiendrai à cela pour l'instant.

**M. Adams:** Je crois comprendre que votre comité s'occupera du milieu des affaires de la façon que vous venez de décrire et que l'autre s'occupera des industries de développement, de haute technologie, etc.

[Text]

**Mr. Gray:** That's right. But, necessarily, there's going to be overlap between the two committees. Mr. O'Brien and myself have already met once, and we intend to work very closely so that the work of the one committee won't duplicate the work of the other and so that we shall come up with recommendations that make sense for everybody.

**Mr. Adams:** It's a great way of keeping up the pressure.

• 1710

The \$500,000 capital gains exemption that you mentioned—and I noticed when you replied to Mr. McClelland you mentioned it again—I had always thought of not as a way of generating venture capital during the early days of a business, but rather a way, as, for example, occurs in the case of the farming community, as something that the business would retire into. I was a bit surprised at your mentioning it, and a couple of times mentioning that you were very much in support of it in this particular context. I know the other context, but do you think in fact it is a useful guide? You were talking about data. Do you have any to suggest it's a useful device for attracting the sort of capital we're discussing here to small business at the developing stages when they need it?

**Mr. Whyte:** Yes. First of all, if you have a lot of angels or silent investors, once they reach the \$500,000 threshold, that dries up. Secondly, the succession issue, especially with farmers and with small business... Quite frankly, one of the reasons we'll be working with Finance, also, is to see if the current system is being abused. If it's being abused, let's tighten the rules up a bit. But it is an important part of equity capital, both from the succession part that you were talking about, if you want to pass it on to your family...

**The Chairman:** I suppose another question is how effective is that as compared to, for argument's sake, lowering the capital gains tax rate on equity investments in small and medium-sized businesses? The information we have is that the United States, apparently, under the new Revenue Reconciliation Act of 1993, reduced the capital gains tax to... I think we have the figure of 18%. I don't know if this is on the gain or after tax, but in any event they lowered the capital gains tax for people who put money into small and medium-sized businesses and leave it there for a period of, let's say, five years, which is a more effective method of getting people to invest money in small and medium-sized businesses.

**Mr. Whyte:** We are driven by our membership. We work on one member, one vote, and we have a mandate process. I know each of you is getting our mandate ballots, by the way.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Whyte:** We are currently asking a mandate question, based on the budget recommendation of reviewing the \$500,000 capital gains, of whether it should be maintained or changed to lower the rate. When we do the question, we give background and then we give what supporters say and what people against say. We worked this out with Finance, by the way, and I asked that question. The answer was, well, zero percent tax on \$500,000 looks better than 25% tax on \$500,000. So for some

[Translation]

**M. Gray:** C'est exact. Mais il y aura inévitablement des chevauchements entre les deux comités. J'ai eu une rencontre avec M. O'Brien et nous avons l'intention de travailler en étroite collaboration afin d'éviter le double emploi et d'aboutir à des recommandations jugées valables par tout le monde.

**M. Adams:** C'est une excellente façon de maintenir la pression.

J'avais toujours pensé que l'exonération de 500 000\$ des gains en capitaux dont vous avez parlé—et j'ai remarqué que vous en avez reparlé dans votre réponse à M. McClelland—n'était pas un moyen de produire du capital à risque pendant les débuts d'une entreprise, mais plutôt une façon comme dans le cas des agriculteurs, par exemple, de constituer une marge de capital de sécurité. J'ai été un peu surpris de vous entendre dire, au moins à deux reprises, que vous étiez très favorable à cette formule dans ce cas en particulier. Je connais l'autre situation, mais pensez-vous vraiment qu'il est utile de nous en inspirer? Vous parliez de données. En avez-vous qui indiquent que c'est un moyen utile d'attirer la sorte de capital dont nous parlons ici vers les entreprises en expansion quand elles en ont besoin?

**M. Whyte:** Oui. Premièrement, si vous avez beaucoup d'investisseurs passifs, cette source se tarit quand ils atteignent les 500 000\$. Deuxièmement, la question de la succession, surtout dans le cas des agriculteurs et des petits entrepreneurs... Bien franchement, si nous travaillons avec les Finances, c'est aussi pour veiller à ce qu'on n'abuse pas du système actuel. Si on en abuse, il faudra en resserrer un peu les règles. Mais c'est un élément important du capital engagé, aussi bien du point de vue de la succession dont vous parlez, si vous voulez le transmettre à votre famille...

**Le président:** Je suppose qu'on peut aussi se demander quelle est l'efficacité de cette formule par rapport à, par exemple, la baisse du taux de la taxe sur les gains en capital sur les investissements à risque dans les petites et moyennes entreprises? On nous dit qu'aux États-Unis, semble-t-il, la nouvelle Loi de 1993, la Revenue Reconciliation Act, a réduit la taxe sur les gains en capital à... je pense que c'est le chiffre de 18 p. 100. Je ne sais pas si la taxe s'applique sur le gain ou après impôt, mais le fait est qu'ils ont baissé la taxe sur les gains en capital pour les gens qui investissent de l'argent dans les petites et moyennes entreprises et n'y touchent pas pendant cinq ans, disons, ce qui est une façon plus efficace d'inciter les gens à investir dans des petites et moyennes entreprises.

**M. Whyte:** Les décisions sont prises par nos membres. Chaque membre a droit de vote et nous avons un système de mandat. Je sais d'ailleurs que vous recevez chacun nos mandats.

**Le président:** Oui.

**M. Whyte:** Nous posons en ce moment une question touchant notre mandat, suite à la recommandation formulée dans le budget au sujet de la révision des dispositions relatives aux gains de capital de 500 000\$, pour décider s'il faut la maintenir ou baisser le taux. Quand nous posons la question, nous expliquons la situation et indiquons les arguments pour et les arguments contre. Nous y avons travaillé avec les Finances, d'ailleurs, et j'ai posé cette question. On m'a répondu que, bien



[Texte]

people it depends where you sit on the threshold. If you haven't used up your \$500,000, if your business is less than \$500,000 capital gains, zero percent looks a lot better. If you've used it up, or if you have a business of more than \$500,000, that break-even point is \$1.5 million, and then a lower capital gains rate looks better.

So we're going to find that out from our membership. The question is being sent out now. We hope to get the results in a couple of months and we'll give you a better answer.

**The Chairman:** Of course, if you're talking about a lower rate, it's on capital gains, presumably. There would be no maximum, no ceiling. Right?

**Mr. Whyte:** That's correct, but right now the \$500,000 exemption for small business and farmers is in effect, so we're going to our membership to ask if they would forego the zero percent on \$500,000—

**The Chairman:** And have a lower rate—

**Mr. Whyte:** Have a lower rate for everything.

**Ms Swift:** We don't know where they saw off on that yet. As Garth said, it depends where you're sitting at the time.

**Mr. Whyte:** To somebody who wants to pass on their business to their children, it might be worth more—like some of the succession issues you were talking about, it may be a better option for them. For someone with a large farm, people out in the prairies. . . a farm might be worth more.

**Mr. Adams:** Isn't the succession issue separate from the venture capital issue, which we're now discussing? That really was my point. Does the fact that that exists as a possibility when you retire. . . ? I can see that's of value, but while the business is developing. . . you're getting it going and then at that second stage you finance. Is it useful? Not really. You said yes and I understood that. So it's separate.

• 1715

**Mr. Whyte:** It's separate. It depends on which end of the business you're talking about. There is new business and there is growth business. We want new business picking up—they're helping with job creation—and there are expanding businesses.

**Mr. Adams:** Yes. Thank you.

**The Chairman:** Our research director, Mr. Wrobel, would like to have a word here.

**Mr. Marion Wrobel (Committee Researcher):** I just want to clarify this \$500,000 capital gains exemption for small corporations.

Think of the case of an informal investor who has a couple of hundred thousand dollars to invest in a small business, but he's looking to invest for five years or seven years. Is that \$500,000 capital gains exemption going to benefit him, or will it only benefit him if he invests in a corporation until it is dissolved by the entrepreneur?

[Traduction]

sûr, une exonération de 500 000\$ fait bien meilleur effet qu'une taxe de 25 p. 100 sur 500 000\$. Donc, tout dépend de la situation de chacun par rapport au seuil. Si vous n'avez pas épuisé vos 500 000\$, si votre entreprise a fait moins de 500 000\$ de gains de capital, l'exonération est bien plus intéressante. Par contre, si vous avez dépassé le seuil ou si vous avez une entreprise de plus de 500 000\$, le point d'équilibre est 1,5 million de dollars, et c'est alors un taux plus bas sur les gains en capital qui est plus intéressant.

Ce sont par conséquent nos membres qui nous donneront la réponse. Nous sommes en train de distribuer la question. Nous espérons recevoir les réponses d'ici deux mois et nous aurons alors une meilleure réponse à vous donner.

**Le président:** Je suppose, naturellement, que le taux plus bas dont vous parlez s'appliquerait aux gains en capital. Il n'y aurait aucun maximum, aucun plafond. Est-ce exact?

**M. Whyte:** C'est exact, mais pour l'instant, l'exonération de 500 000\$ pour les petites entreprises et les agriculteurs est en vigueur, de sorte que nous allons demander à nos membres s'ils sont prêts à renoncer à l'exonération de 500 000\$. . .

**Le président:** Et avoir un taux plus bas. . .

**M. Whyte:** Avoir un taux plus bas pour tout.

**Mme Swift:** Nous ne savons pas encore où la démarcation se fait. Comme a dit Garth, tout dépend de la situation de l'intéressé.

**M. Whyte:** Pour quelqu'un qui veut léguer son entreprise à ses enfants, cela pourrait être plus avantageux—comme certaines des questions de succession dont vous parliez, c'est peut-être une meilleure option pour eux. Pour un propriétaire de grande entreprise agricole, comme dans les Prairies. . . il se peut qu'une exploitation agricole vaille davantage.

**M. Adams:** La question de la succession n'est-elle pas distincte de celle du capital à risque, dont nous parlons maintenant? C'est ce que je voulais souligner. Est-ce que l'existence de cette possibilité quand on prend sa retraite. . . ? Je peux voir la valeur de cette situation, mais lorsque l'entreprise est en expansion. . . on commence par la lancer puis, à la deuxième étape, on la finance. Est-ce utile? Pas vraiment. Vous avez répondu oui et je le comprends. Il s'agit donc de deux questions distinctes.

**M. Whyte:** C'est différent. Tout dépend de quel genre d'entreprise on parle. Il y a les nouvelles entreprises et les entreprises en expansion. Nous voulons que des petites entreprises démarrent—elles contribuent à la création d'emplois—et il y a les entreprises en expansion.

**M. Adams:** Oui. Merci.

**Le président:** M. Wrobel, notre directeur de la recherche, aurait quelque chose à dire à ce sujet.

**M. Marion Wrobel (rechercheur du Comité):** Je veux simplement éclaircir cette question de l'exonération des gains en capital de 500 000\$ pour les petites entreprises.

Voyons le cas d'un investisseur privé qui a quelque 200 000\$ à investir dans une petite entreprise, mais qui cherche un placement de cinq ou sept ans. Cette exonération des gains en capital de 500 000\$ va-t-elle lui être utile, ou ne pourra-t-il en profiter que s'il investit dans une société jusqu'à ce qu'elle soit dissoute par l'entrepreneur?

[Text]

**Mr. Whyte:** He has to claim it immediately. If it's a success and he gets some of his money back out of that business. . . Sometimes he'll leave it in for seven years, but he might get a return on his investment in two years and get the capital gains. After the \$500,000 threshold, of course, he will have to start paying capital gains. . .

**Mr. Wrobel:** I'm sorry. I thought it was just the special class of small business shares to which that exemption applied.

**Mr. Whyte:** No.

**Mr. Wrobel:** Okay.

**The Chairman:** That seems to have clarified that. Mr. Ianno, one question.

**Mr. Ianno:** The FBDB numbers 78 branches. Do your members find it useful? If its mandate were expanded, would more of them use it?

**Mr. Gray:** I think it's fair to say that over the years we haven't been huge supporters of the FBDB. The experience of our membership has been very mixed, such that we will notify somebody who might be able to benefit from that kind of financing, that it exists, but with a bit of a caution. I don't think it's necessarily a panacea as it currently operates. We find also that more often than not when we're hearing from our members about use of FBDB, we are talking about pretty big loans. We're not talking about the small business loans. I guess in answer to your question, FBDB as it currently exists is not highly viewed by most of our members.

**Ms Swift:** The other concern we have, I guess, is that we see a tendency on the part of the banks to want to slough off responsibility for this whole issue. Even though some programs, SBLAs, do have a legitimate role and so on, we're wary, say, if you would expand the purview of the FBDB dramatically so that the banks will then say, oh well, they're the lenders to small business; we don't have to worry about that anymore. That is not acceptable.

**Mr. Gray:** I might ask Pierre also to jump in here because FBDB is a factor in the Quebec market as well. If there was more encouragement perhaps between the banks and FBDB to do joint deals, some syndication, if you will, or supplementation of deals so more financing could actually take place, and it wasn't a territorial thing where one had to have it all or the other. . .

**Mr. Ianno:** Correct me if I'm wrong. I had my own sort of limited but not so great experience with the FBDB. Part of it is, I gather now, having understood a little bit more, that they're really almost at the limit of their mandate in terms of what available capital they have. I'm wondering, since we're giving the banks \$2.5 billion of SBLA money, 90% guaranteed, what if the FBDB had that additional money and they lent it out to the small businesses versus the banks? The banks, in effect, are just lending government's money.

**Mr. Gray:** I guess my response to that would be that the last time we asked our members about the effectiveness of various programs, federally and provincially, the best known, the best understood, the most used, and the most appreciated by a

[Translation]

**M. Whyte:** Il faut qu'il en fasse immédiatement la demande. Si l'entreprise réussit et qu'il en retire une partie de son argent. . . Il pourra lui arriver de laisser son argent pendant sept ans, mais il pourrait obtenir un remboursement de son placement au bout de deux ans et réaliser un gain en capital. Au-delà du seuil de 500 000\$, naturellement, il faudra qu'il commence à payer l'impôt sur les gains en capital. . .

**M. Wrobel:** Excusez-moi. Je pensais que cette exonération ne s'appliquait qu'aux actions de petites entreprises.

**M. Whyte:** Non.

**M. Wrobel:** D'accord.

**Le président:** Il semble donc que ce soit plus clair. Monsieur Ianno, une question.

**M. Ianno:** La BFD a 78 succursales. Vos membres trouvent-ils que c'est utile? Si son mandat était élargi, s'en serviraient-ils en plus grand nombre?

**M. Gray:** Il faut sans doute dire honnêtement qu'au fil des ans, nous n'avons pas beaucoup appuyé la BFD. L'expérience de nos membres a été très mitigée; par exemple, nous informons de l'existence de ce genre de financement quelqu'un qui pourrait en profiter, mais nous l'incitons à la prudence. Je ne pense pas que ce soit vraiment une panacée à l'heure actuelle. En outre, bien souvent, quand nos membres nous parlent d'un recours à la BFD, il s'agit de prêts assez considérables. Il ne s'agit pas de prêts à des petites entreprises. Pour répondre à votre question, on pourrait dire que la BFD dans son rôle actuel n'est pas très prisée par la plupart de nos membres.

**Mme Swift:** Ce qui nous inquiète aussi, je crois, c'est de voir chez les banques une tendance à se dégager de toute responsabilité à ce propos. Même si certains programmes, comme la Loi sur les prêts aux petites entreprises, ont une place légitime, nous n'aimerions pas, par exemple, que le domaine de la BFD soit élargi à un point tel que les banques finiraient par la considérer comme la source de prêt aux petites entreprises et se dire qu'elles n'ont donc plus à s'en occuper. Ce n'est pas ce que nous voulons.

**M. Gray:** Pierre a peut-être un mot à dire là-dessus, car la BFD a aussi du poids sur le marché du Québec. Si l'on encourageait davantage les banques et la BFD à unir leurs efforts, à partager des prêts, ou à consentir des prêts complémentaires pour qu'il y ait effectivement du financement, et qu'il ne soit pas question de territoire exclusif pour l'un ou pour l'autre. . .

**M. Ianno:** Corrigez-moi si je me trompe. J'ai eu moi aussi une expérience modeste mais pas très intéressante avec la BFD. Maintenant que j'y vois un peu plus clair, je crois comprendre que la BFD a presque atteint les limites de son mandat quant aux capitaux dont elle dispose. Étant donné que nous donnons 2,5 milliards de dollars aux banques sous le régime de la LPPE, avec une garantie à 90 p. 100, ne serait-il pas possible de confier cet argent à la BFD pour qu'elle le prête aux petites entreprises au lieu de confier ce rôle aux banques? En réalité, les banques ne font que prêter l'argent de l'État.

**M. Gray:** Je peux vous répondre que la dernière fois que nous avons demandé à nos membres ce qu'ils pensaient de l'efficacité des divers programmes, fédéraux et provinciaux, le mieux connu, le mieux compris, le plus utilisé et le mieux



[Texte]

long shot was SBLA. Despite some of its flaws, it's available through virtually any outlet out there. That is not the case with FBDB. They do have 78 branches, but they're not in every nook and cranny of this country. If you're really trying to get out and help small business, I think frankly the SBLA is a pretty good bang for your buck in that narrow slice of the pie that you're trying to serve with it. I must reinforce that.

I've had a banker say to me "I don't know how we can lend outside of our loan guarantee program". That scares the hell out of me, because the governments are strapped for cash as it is now; a lot of them are bankrupt. There is just no more money to go around on that basis.

• 1720

Frankly, I worry a great deal that the current SBLA is being pushed so hard it's going to reach limits we're going to have to face in two or three years.

**Mr. Mills:** There's a cap on it.

**Mr. Gray:** Nevertheless, it's a problem.

**The Chairman:** I think Larry Wynant suggested the SBLA program was precisely too generous. He thought it should be directed, for example, at firms that provide particularly skilled employment and have strong growth potential or sectors that are poorly served.

We've had testimony on the other side from Susan Bellan, who has had something to do with the Canadian organization of small business, asking that it be extended to apply to working capital, as it is in Holland.

You have indicated a certain reticence about the extent to which the public may be getting on the hook, vis-à-vis the SBLA. Do you have any opinions about this? Should we be trying to target it more closely or would you leave it as it is?

**Mr. Gray:** We say in our brief that one of the problems you get into when you're just helping knowledge firms or export firms or this sector or that sector is you're going to leave the traditional economy behind. You may make some gains in those particular sectors but overall this is a pretty damned big economy we're talking about that's being well served by a program.

**The Chairman:** What about reducing the government guarantee then, from 90% to, say, 75%?

**Mr. Gray:** If you take a look at the data on the SBLA, you can see what happened. The SBLA was trucking along pretty nicely until 1985, I believe, when all of a sudden it went—like that. If you listen to the banks and believe what they say, it was because of the change in terms of the percentage of the guarantee covered by the government.

Going into the amendments to the SBLA, we argued they ought to go to market rates so it would really help those firms that needed it most. In other words, it didn't make any sense to go on the SBLA if you were going to pay market rates because you could presumably get a loan outside the SBLA that way, too.

[Traduction]

accueilli était de très loin la LPPE. Malgré ses imperfections, le programme est disponible par l'intermédiaire de la quasi-totalité des institutions financières. Ce n'est pas le cas pour la BFD. Malgré ses 78 succursales, elle n'est pas présente dans les plus petits recoins du pays. Si l'on veut vraiment aider la petite entreprise, je suis convaincu que la LPPE est le programme qui vous en donne le plus pour votre argent dans la tranche étroite que vous essayez de servir. J'insiste là-dessus.

Un banquier m'a dit récemment: «Je ne vois pas comment nous pouvons prêter de l'argent en dehors de notre programme de prêt garanti». Cela me fait frissonner, car on sait que les gouvernements n'ont plus de liquidités; beaucoup même sont en faillite. Il n'y a vraiment plus d'argent à distribuer de cette façon.

Franchement, je suis très inquiet, car au rythme où l'on utilise actuellement la LPPE, on aura épuisé l'argent d'ici deux ou trois ans.

**M. Mills:** La loi prévoit un plafond.

**M. Gray:** C'est quand même un problème.

**Le président:** Je pense que Larry Wynant a laissé entendre que la LPPE était justement trop généreuse. Il a suggéré qu'il faudrait en orienter les bienfaits, par exemple, vers des entreprises créant des emplois hautement spécialisés et appelées à une croissance dynamique, ou vers les secteurs mal desservis.

M<sup>me</sup> Susan Bellan, qui s'occupe de l'organisation canadienne des petites entreprises, a par contre soutenu qu'il faudrait élargir la portée de la loi pour fournir des fonds de roulement, comme cela se fait en Hollande.

Vous avez manifesté une certaine réticence quant à la mesure dans laquelle le public pourrait entrer dans le jeu, à propos de la LPPE. Avez-vous des idées sur la question? Devrions-nous rétrécir notre objectif ou plutôt laisser les choses telles quelles?

**M. Gray:** Nous signalons dans notre mémoire qu'en se bomant à aider les entreprises de haute technologie ou exportatrices, ou encore tel ou tel secteur, on néglige l'économie traditionnelle. On peut réaliser certains gains dans ces secteurs particuliers, mais en réalité, nous parlons d'une très vaste économie qui est bien desservie par un programme.

**Le président:** Pourrait-on alors réduire la garantie de l'État, par exemple de 90 p. 100 à 75 p. 100?

**M. Gray:** Il suffit de regarder les statistiques sur la LPPE pour voir ce qui s'est passé. Le programme a suivi son petit bonhomme de chemin jusqu'en 1985, je crois, puis ce fut soudain l'explosion. À en croire les banques, il faut attribuer le phénomène au changement de pourcentage de la garantie assurée par l'État.

Quand il s'est agi de modifier la LPPE, nous avons soutenu qu'il faudrait appliquer les taux du marché afin d'aider les entreprises qui en ont le plus besoin. Autrement dit, il n'y aurait eu aucun intérêt à s'adresser à la LPPE avec des taux au niveau du marché puisqu'on pouvait de toute façon obtenir ailleurs des prêts aux mêmes conditions.

[Text]

We didn't ask for \$250,000, and in that sense I think it is probably too generous right now. The fact that some banks are lending at prime right now under SBLA suggests to me they're making a reasonably good dollar on it. We expressed that to the then Minister of State for Small Business. In terms of working capital being put under it, our experience has been, in looking at other communities such as Great Britain, that it blew its brains out on a working capital provision under that program.

The original intent of that program was to help new, young, small firms overcome the inherent problems of under-capitalization and those kinds of things. If you try to make this program much more than what it originally was intended to be, you risk destroying the program altogether, and I would hate to see that.

**Mr. Mills:** In defence of the SBLA—and it is very important that this be on the record—the previous Minister of Finance, Mr. Mazankowski, was having a heck of a time trying to move the banks in a very difficult recession. The Small Businesses Loans Act and its amendments, supported by a lot of people, attempted to try to jar the thing loose.

We should never forget to mention that there is a cap on the float in the Small Businesses Loans Act, so it's not like the treasury is responsible for an unlimited amount of money. The float is only \$4 billion and the loan loss on that float in 1992, which was one of the very difficult years in terms of bankruptcy, was \$28 million. I think we should be very sensitive when we're criticizing the SBLA, considering the kind of activity and jobs it keeps going.

**Mr. Whyte:** We're not criticizing it per se. Because the take-up is quite large now, we're worried the cap may be raised. That's the first one.

• 1725

Second, back to your question on working capital, if you look at the reason why we have supported the SBLA, firms that couldn't get financing would be prepared to pay a higher rate, which would be a return to the banks. Government would provide a loan guarantee. We pushed for up to 100% if banks did not require any personal collateral. If you didn't have to put up your personal collateral, you could then use your collateral for working capital. That was the idea. We figured if you get down even to 25%, which is what happened, then you have more of your personal collateral to put forward as working capital.

**Mr. Ianno:** The CIBC has already taken off the personal—

**Mr. Whyte:** Some are taking 0%. That was how we wanted to approach the SBLA.

**Ms Swift:** We've seen changes that have only been in effect now for about a year. Just the other day we got some data on take-up, and so on. The government certainly should be having a look at evaluating what impact the changes over the past year have had before contemplating any new ones that might not make it work as well. Who knows? We don't really know yet.

[Translation]

Nous n'avons pas demandé les 250 000\$, et j'ai bien l'impression que c'est de toute façon trop généreux. Comme certaines banques font maintenant des prêts au taux préférentiel en vertu de la LPPE, j'en conclus qu'elles en retirent un assez bon profit. Nous l'avons expliqué à celui qui était alors ministre d'État chargé des Petites entreprises. Quant à l'ajout des fonds de roulement dans le texte de la loi, on a pu voir, en Grande-Bretagne par exemple, qu'une telle disposition provoque le chaos.

À l'origine, ce programme avait pour objet d'aider les petites entreprises toutes nouvelles à surmonter les problèmes inhérents au manque de capitaux et d'autres problèmes semblables. En voulant incorporer au programme beaucoup plus que ce qu'il devait faire à ses débuts, on risque de le détruire purement et simplement, ce que je trouverais très regrettable.

**M. Mills:** Pour la défense de la LPPE—et c'est très important de le dire publiquement—l'ancien ministre des Finances, M. Mazankowski, avait beaucoup de mal à faire bouger les banques pendant une récession très pénible. La Loi sur les prêts aux petites entreprises et ses modifications, appuyées par beaucoup de gens, ont tenté de débloquer la situation.

N'oublions jamais qu'il existe un plafond quant aux sommes disponibles en vertu de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, et que le Trésor n'assume donc pas la responsabilité de montants illimités. Le fonds disponible n'est que de 4 milliards de dollars et les pertes sur cette somme en 1992, année très fertile en faillites, ont été de 28 millions de dollars. Je pense qu'il faut bien mesurer nos critiques envers la LPPE, compte tenu de l'activité et des emplois qu'elle alimente.

**M. Whyte:** Nous ne critiquons pas le programme en soi. Mais les montants engagés sont maintenant si élevés que nous craignons qu'on en relève le plafond. C'est notre première crainte.

Deuxièmement, pour en revenir à votre question sur les fonds de roulement, si nous avons appuyé la LPPE, c'est parce que des entreprises qui ne pouvaient pas obtenir de financement seraient prêtes à payer des taux plus élevés, ce qui serait un profit pour les banques. Il était entendu que l'État garantirait les prêts. Nous avons insisté pour aller jusqu'à 100 p. 100 si les banques ne demandaient pas de garantie personnelle. S'il n'était pas nécessaire de fournir une garantie personnelle, on pouvait alors l'utiliser pour obtenir des fonds de roulement. Telle était la raison. Nous avons calculé que si on descendait même jusqu'à 25 p. 100, ce qui s'est effectivement produit, on avait alors une plus grande partie de la garantie personnelle à offrir pour le fonds de roulement.

**M. Ianno:** La BCIC a déjà supprimé la garantie personnelle. . .

**M. Whyte:** Certains n'en prennent pas du tout. C'est l'angle sous lequel nous voulions aborder la LPPE.

**Mme Swift:** Il y a eu des modifications qui ne sont en vigueur que depuis un an environ. L'autre jour, nous avons reçu quelques chiffres sur la participation, etc. Il faudrait sûrement que le gouvernement pense à évaluer l'effet des modifications de l'année écoulée avant d'en envisager de nouvelles qui pourraient ne pas donner de meilleurs résultats. Qui sait? Nous ne le savons vraiment pas encore.



[Texte]

**The Chairman:** I don't want to go on too long, but I'd like to raise a few points with you and maybe you could get back to our research staff.

We haven't dealt with the question of export financing.

**Ms Swift:** No, we haven't.

**The Chairman:** I'd really like to get your views on that and perhaps whether the SBLA could apply to it. With the SBLA, there's another question relating to refinancing companies that are in difficulties. It's been suggested there might be some method of working with the banks to applying this to a refinancing situation. We can get you more information on the testimony we've had in that regard.

The other issue that I don't think has been touched on more than just peripherally is the code of conduct. We would appreciate hearing any suggestions you might have as to what should be in the code of conduct. Again, if you need any prompting, we can give it to you.

**Mr. Gray:** Is the code of conduct available?

**The Chairman:** The code of conduct is apparently being discussed between the CBA and federal officials. It may be discussed even in this business environment committee.

**Mr. McClelland:** I'd worry about it.

**The Chairman:** We have a number of ideas we explored in the course of the past few weeks. We have a list we can present you for your views if you had things to add or subtract.

**Mr. Mills:** It might be an interesting exercise, on one of your surveys, to get some recommendations from your membership for the code of conduct.

**Mr. McClelland:** Based just on my personal experience, I recommend we go very slowly on extending SBL to operating capital. There has to be some sanction for the entrepreneur. The entrepreneur has to be the person laying awake at night trying to figure out how to make the business work. It's not the government's job. It's the job of the entrepreneur. The entrepreneur gets the risk and the reward.

**Ms Swift:** This is what we're worried about too. It's just throwing money. It might be more of a curse than a blessing. We're wary of those solutions as well.

**Mr. Mills:** Nowhere in this committee have we ever been talking about that. We understand the very difficult fiscal restraints we're working under here.

**The Chairman:** Thank you very much for being here.

**Ms Swift:** Thank you.

**Mr. Gray:** Thank you.

**The Chairman:** We thank you also for the work you will do for us in the next week or two.

I would like to call right away our next witnesses. From the Canadian Finance and Leasing Association, we have Mr. Gordon Thompson, president. Mr. Steven Hudson is president and chief executive officer of the Newcourt Credit Group.

[Traduction]

**Le président:** Je ne veux pas trop prolonger la discussion, mais j'aimerais évoquer quelques points au sujet desquels vous voudrez peut-être communiquer de nouveau avec notre personnel de recherche.

Nous n'avons pas parlé du financement des exportations.

**Mme Swift:** Non, en effet.

**Le président:** J'aimerais bien savoir ce que vous en pensez et si la LPPE pourrait s'appliquer dans ce cas. Avec la LPPE, il se pose une autre question au sujet du refinancement des sociétés en difficulté. On a dit qu'il y aurait peut-être moyen de travailler avec les banques pour appliquer le programme à une situation de refinancement. Nous pourrions vous fournir plus de détails sur le témoignage que nous avons entendu à ce sujet.

L'autre question, que nous n'avons qu'effleurée à peine, je crois, est celle du code de conduite. Nous aimerions savoir ce qui devrait y figurer, selon vous. Là encore, nous pouvons vous venir en aide, au besoin.

**M. Gray:** Le code de conduite est-il disponible?

**Le président:** Il semble que le code de conduite soit actuellement l'objet de discussions entre l'ABC et des fonctionnaires fédéraux. On pourra même en parler à notre comité sur le milieu des affaires.

**M. McClelland:** Cela m'inquiéterait.

**Le président:** Il y a un certain nombre d'idées que nous avons examinées ces dernières semaines. Nous en avons une liste à vous soumettre pour savoir si vous avez des choses à y ajouter ou en soustraire.

**M. Mills:** À l'occasion de l'un de vos sondages, il serait intéressant d'obtenir de vos membres certaines recommandations sur le code de conduite.

**M. McClelland:** En m'appuyant seulement sur ma propre expérience, je recommande qu'on ne s'empresse pas d'élargir la LPPE aux capitaux de roulement. Il faut que l'entrepreneur fasse sa part. C'est lui qui doit se creuser la tête pour trouver comment faire fonctionner son entreprise. Ce n'est pas à l'État de le faire. C'est le travail de l'entrepreneur. C'est lui qui prend les risques et qui garde les profits.

**Mme Swift:** Cela nous inquiète aussi. On se contente de lancer de l'argent. C'est peut-être un cadeau empoisonné. Ces solutions nous inquiètent tout autant.

**M. Mills:** Nous n'en avons jamais parlé ici. Nous savons à quel point nous sommes limités par des contraintes fiscales très sévères.

**Le président:** Merci beaucoup d'être venus témoigner.

**Mme Swift.** Merci.

**M. Gray:** Merci.

**Le président:** Nous vous remercions également de ce que vous allez faire pour nous ces deux prochaines semaines.

J'appelle maintenant nos prochains témoins. Il s'agit de M. Gordon Thompson, président de l'Association canadienne de financement et de location, et de M. Steven Hudson, président et chef de la direction du Groupe Crédit Newcourt Inc.

[Text]

[Translation]

• 1730

On second thought, I think we'll suspend the session for two or three minutes. Thank you.

À la réflexion, je pense que nous allons prendre une pause de deux ou trois minutes. Merci.

• 1731

**The Chairman:** Order, please.

**Le président:** Nous reprenons la séance.

• 1739

I mentioned, colleagues, in the break that we've had six and a half hours of hearings so far today, so if we get a bit giddy around the table it's somewhat understandable. I think they excuse us for our silliness. I won't say anything further.

J'ai signalé pendant la pause, chers collègues, que nous entendons des témoignages depuis six heures et demie et qu'il faut nous comprendre si nous perdons un peu de notre concentration. Je pense qu'on nous excusera, et je n'en dirai pas davantage.

**An hon. member:** Your giddiness, Mr. Chairman. Let's get on with it.

**Une voix:** Parlez pour vous, monsieur le président. Poursuivons notre travail.

**The Chairman:** I'll invite you to proceed with your opening statement or to introduce yourselves at greater length, if you wish, and to proceed with your opening statement.

**Le président:** Vous pouvez commencer votre exposé liminaire ou vous présenter plus en détail, si vous le préférez et ensuite passer à votre exposé.

**Mr. Gordon M. Thompson (President, Canadian Finance and Leasing Association):** Thank you very much, Mr. Chairman and members of the committee. I would like to thank you very much for allowing us the opportunity to appear today and be a witness before this committee.

**M. Gordon M. Thompson (président, Association canadienne de financement et de location):** Merci beaucoup, monsieur le président et membres du comité. Je vous suis très reconnaissant de m'avoir invité à témoigner devant vous.

It was our belief before we came here that there might not be a level of understanding within the committee with respect to what the asset-based financing industry is really all about in Canada, and that perhaps the committee might be in the dark with respect to what we do. I kind of thought that eclipse at 2:30 p.m., when the whole city went in the dark, was a neat prop for us. Having heard, however, what the Canadian Federation of Independent Business had to say this afternoon, and some of your questions, I'm extremely pleased we chose the topic of letting you know that the banks are not the only game in town and chose the opportunity to tell you about what we do for small business. So, again, thank you for inviting us.

Nous avions l'impression avant de venir ici que certains membres du comité ne seraient peut-être pas très au courant de ce qu'est l'industrie du financement contre garantie au Canada et qu'il faudrait peut-être éclairer le comité sur ce que nous faisons. Je me suis même dit que l'éclipse de 2h30 de cet après-midi, en assombrissant toute la ville, était une coïncidence parfaite. Cependant, après avoir entendu le témoignage de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante cet après-midi, et certaines de vos questions, je suis enchanté que nous ayons choisi de vous démontrer que les banques ne sont pas les seuls joueurs en ville et de vous expliquer ce que nous faisons pour la petite entreprise. Donc, merci encore de nous avoir invités.

As the chairman has already said, I am the president of the Canadian Finance and Leasing Association, and Steve Hudson, who is with me today, is the president and CEO of the Newcourt Credit Group.

Comme le président vient de le dire, je suis le président de l'Association canadienne de financement et de location et Steve Hudson, qui m'accompagne, est le président et chef de la direction du Groupe Crédit Newcourt Inc.

I'd like to preface my remarks this afternoon by noting that CFLA, Canadian Finance and Leasing Association, and Newcourt had each been invited to make separate representations to this committee, but at the request of your clerk, and in the interest of providing you with more time to explore some of the issues, we've agreed to amalgamate our two presentations. That's probably a good thing, given the time of the day.

Je dois d'abord vous expliquer que notre association et le groupe Newcourt avaient chacun reçu une invitation distincte à comparaître devant votre comité mais qu'à la demande de votre greffier, et pour vous laisser le temps d'approfondir certaines questions, nous avons consenti à regrouper nos deux témoignages. C'est sans doute une bonne chose, étant donné l'heure qu'il est.

Before turning the presentation over to my colleague from Newcourt, I want to make a few brief remarks about the Canadian Finance and Leasing Association, and more particularly the asset-based finance industry in Canada.

Avant de passer la parole à mon collègue de Newcourt, je vous donne quelques renseignements sur l'Association canadienne de financement et de location, et en particulier sur l'industrie du financement contre garantie au Canada.



[Texte]

The Canadian Finance and Leasing Association was formed a year ago with the merger of the Equipment Lessors Association of Canada and the Canadian Automotive Leasing Association. The merger was initiated to broaden our representation to include all companies in Canada involved in asset-based financing. This move also mirrored the transition that we've seen take place in our industry, where the majority of our members' portfolios now are commercial-industrial loans, rather than what we used to refer to as "a true lease".

We represent over a hundred different financial services companies across Canada, with an excess of \$38 billion worth of capital equipment financing in place. The association has been in existence in Canada for 23 years and we consider ourselves to be the voice in Canada for the asset-based financing service industry.

Asset-based financing is a term that more accurately conveys the nature of the business of our members than does the term leasing. It describes how the users of various types of equipment, from computer systems to manufacturing machinery, are able to use the value of the asset as security to finance the acquisition. Definitions aside, what's important about asset-based financing, in terms of the committee's mandate, is that it is an approach to financing that is perfectly suited to the needs of every small business in Canada.

The research conducted by this committee and echoed by previous witnesses confirms that small businesses are chronically under-capitalized. Too often they run out of cash before the business has had a chance to really get off the ground. When it comes to starting up and running a small business, as we all know, cash is king. Much of what the committee has focused on to date is aimed at finding ways to increase the amount of capital being made available to small businesses.

Another way to look at the problem is to find ways to help small businesses make the capital they already have just go a little further, and that is precisely what asset-based financing does. It enables small businesses to acquire the essential equipment and facilities they need to get up and running—office equipment, computers, telephone systems and vehicles—while preserving that most precious commodity they have: cash.

In 1992 this type of equipment, which is used by virtually every small business in this country, accounted for 62% of the transactions financed by our members. If asset-based financing did not exist today as a financing option for small business, I would suggest this committee would probably be inventing it.

While our members are a very diverse group, they have several important characteristics in common. First, they are all specialists in asset-based financing. Secondly, they are all sources of non-bank credit, and thirdly, to varying degrees they are all in the market to provide small and medium-sized businesses with an incremental source of financing that is complementary to what is being offered by the banks.

[Traduction]

Notre association a été constituée il y a un an par la fusion de l'Association des loueurs d'équipement du Canada et l'Association canadienne de location d'automobiles. Notre intention était d'élargir notre représentation pour inclure toutes les sociétés de financement contre garantie du Canada. Ce changement tenait compte également de l'évolution de notre industrie où la majorité des portefeuilles de nos membres portent maintenant sur des prêts commerciaux-industriels, plutôt que sur ce que nous appelions une «location véritable».

Nous représentons plus d'une centaine d'entreprises de services financiers d'un bout à l'autre du Canada, et nous finançons plus de 38 milliards de dollars d'équipement lourd. L'Association existe au Canada depuis 23 ans et nous nous présentons comme le porte-parole, au Canada, de l'industrie des services de financement contre garantie.

Le terme «financement contre garantie» définit mieux que le terme «location» la nature des affaires de nos membres. Ce terme décrit la façon dont les utilisateurs de divers types d'équipement, depuis l'ordinateur jusqu'aux machines-outils, peuvent utiliser la valeur d'un bien comme garantie pour financer son acquisition. Outre les définitions, il faut souligner, en référence au mandat du Comité, que le financement contre garantie répond parfaitement aux besoins de la petite entreprise au Canada.

Les recherches faites par votre comité et les dépositions des témoins précédents confirment que les petites entreprises souffrent d'une pénurie chronique de capitaux. Il arrive trop souvent qu'elles aient épuisé leurs liquidités avant d'avoir vraiment réussi à démarrer. Pour le démarrage et l'exploitation d'une petite entreprise, nous savons tous que l'argent liquide est roi. Le comité a cherché surtout, jusqu'à présent, à trouver des moyens d'accroître les capitaux accessibles aux petites entreprises.

On peut aussi aborder le problème en recherchant des moyens d'aider les petites entreprises à pousser le potentiel de leurs capitaux un peu plus loin, et c'est exactement ce que fait le financement contre garantie. Il permet aux petites entreprises d'acquérir le matériel et les installations dont elles ont absolument besoin pour démarrer et fonctionner—matériel de bureau, ordinateurs, téléphones et véhicules—tout en conservant leur bien le plus précieux: l'argent liquide.

En 1992, ce genre de matériel, utilisé par la quasi-totalité des petites entreprises de notre pays, a représenté 62 p. 100 des transactions financées par nos membres. Si le financement contre garantie n'existait pas de nos jours comme possibilité de financement pour les petites entreprises, j'ai l'impression que votre comité l'inventerait probablement.

• 1745

Si divers soient-ils, nos membres ont plusieurs traits importants en commun. Premièrement, ils sont tous des spécialistes du financement contre garantie. Deuxièmement, ils sont tous des sources de crédit non bancaires et, troisièmement, ils sont là à divers degrés pour offrir aux petites et moyennes entreprises des sources supplémentaires de financement qui complètent ce qu'offrent les banques.

## [Text]

For the small and medium-sized company, asset-based financing has a powerful attraction. The opportunity of, as we say, pay as you grow, is appealing to many small firms. In the United States, for example, ABF accounted for 32% of the \$375 billion equipment expenditures made in 1992. In the U.K. this figure is 20%, yet in Canada, ABF, or the asset-based financing industry, accounts for just 11% of business expenditures on equipment.

While the committee has dedicated a considerable amount of time to exploring ways to stimulate the banks into increasing the volume of lending they're providing to the small and medium-sized business sector, we want to take this opportunity today to point out that non-bank financial services companies are actively servicing some of the specialized financing requirements of this very sector of the market.

We have some recommendations for your consideration today—I will get to those in a moment—which, I am certain, would positively impact the utilization of these financing options for small and medium-sized businesses in Canada. But first I would like you to have an opportunity to hear from Steve Hudson, who is president of Canada's Newcourt Credit Group, one of North America's leading non-bank financial services companies. He will highlight some of the unique features of non-bank financing as they relate to the capital needs of small and medium-sized companies.

**Mr. Steven Hudson (President and Chief Executive Officer, Newcourt Credit Group Inc.):** Before I read from my prepared text, I think that, after listening to the last witnesses and getting a sense for the committee members, my objective is twofold. I have to disprove two myths. The first is that banks are the only means of providing small business financing in Canada, because they're not. The second is that no one wants small business loans, because we do. I think if I accomplish those two objectives, we will be into a new era in the Canadian financial services industry.

Mr. Chairman, members of the committee, I would like to take this opportunity to thank you for providing Newcourt Credit Group with the opportunity to present our views on the important role that non-bank lenders play in providing Canadian small and mid-sized businesses with access to capital.

The non-bank lending community in Canada is comprised of companies that have focused on the commercial and industrial credit market. By commercial and industrial, I mean small and mid-sized businesses.

In addition to ourselves, it includes firms like GE Capital, AT&T Capital and Comcorp Financial.

In North America non-bank lenders have emerged as successful financial services companies. The rapid growth and success of non-banks in the North American market is evidenced by the fact that in 1992 they accounted for 34% of small and mid-business credit in the U.S.

Non-bank lenders have successfully differentiated themselves from other traditional lending institutions such as banks and trust companies in providing commercial and industrial credit, by delivering specialized lending services to select segments.

## [Translation]

Pour la PME, le financement contre garantie a de puissants attraits. Elle est très intéressée par la possibilité que nous lui offrons de payer au rythme de sa croissance. Aux États-Unis, par exemple, le FCG a représenté 32 p. 100 des 375 milliards de dollars de dépenses d'équipement en 1992. Au Royaume-Uni, ce chiffre est de 20 p. 100 alors qu'au Canada notre industrie ne compte que pour 11 p. 100 des dépenses des entreprises en équipement.

Même si le comité a consacré beaucoup de son temps à chercher des moyens d'inciter les banques à accroître le volume de leurs prêts aux PME, nous voulons saisir aujourd'hui l'occasion de signaler que les entreprises de services financiers non bancaires répondent activement à certains des besoins de financement spécialisés de ce secteur particulier du marché.

Je vous ferai part dans quelques instants de quelques recommandations qui, à mon avis, auront des effets positifs sur l'utilisation de ces occasions de financement pour les PME du Canada. Je vais d'abord passer la parole à Steve Hudson, président du Groupe Crédit Newcourt Inc. du Canada, une des principales entreprises de services financiers non bancaires en Amérique du Nord. Il soulignera certaines des caractéristiques uniques du financement non bancaire par rapport aux besoins en capitaux des PME.

**M. Steven Hudson (président et chef de la direction du Groupe Crédit Newcourt Inc.):** Avant de vous lire les notes que j'ai préparées, je crois, après avoir entendu les derniers témoins et certaines réactions des membres du comité, que j'ai deux buts à atteindre. J'ai deux mythes à dégonfler. Le premier est que les banques sont les seules sources de financement de la petite entreprise au Canada, parce que ce n'est pas le cas. Le second est que personne ne veut entendre parler des prêts aux petites entreprises, alors que ces prêts nous intéressent. Si j'atteins ces deux objectifs, je pense que nous entrerons dans une nouvelle ère pour l'industrie des services financiers canadiens.

Monsieur le président, membres du comité, je vous remercie au nom du Groupe Crédit Newcourt Inc. de cette occasion de vous exposer nos idées sur l'importance du rôle que les prêteurs non bancaires jouent dans le secteur de l'offre de capitaux aux PME canadiennes.

Le milieu du prêt non bancaire au Canada comprend des entreprises qui se sont spécialisées dans le marché du crédit commercial et industriel, c'est-à-dire les petites et moyennes entreprises.

Outre nous-mêmes, on peut citer des maisons comme GE Capital, AT&T Capital et Comcorp Financial.

En Amérique du Nord, les prêteurs non bancaires ont fait leur marque en tant que sociétés de services financiers à succès. La croissance rapide et la réussite du marché non bancaire en Amérique du Nord ressortent du fait qu'en 1992, il a fourni 34 p. 100 du crédit aux PME aux États-Unis.

Les prêteurs non bancaires ont réussi à se distinguer des autres institutions traditionnelles de prêt comme les banques et les sociétés de fiducie dans le domaine du crédit commercial et industriel en fournissant des services de prêt spécialisés à certains secteurs en particulier.



## [Texte]

Non-banks are unlike banks in three important ways. They deliver their services directly to the borrowers rather than through a branch network.

I brought a sample this afternoon of the differentiation between us and the banks. All the banks have a copy of a brochure that says, "How to Finance a Small Business". Non-banks approach it differently. We take a market segment. This one is on independent owner-operators, people who earn a livelihood having one or two trucks. We sit down with them and say this is how you have to run your business successfully, a component of which is financing the truck.

We don't have a brochure that says here's how you finance a small business. We have a series of brochures that say this is how you finance a small trucking business; here's how you finance a small printing business. The difference in orientation between us and the banks' is as between night and day.

The second important difference is that we are focused knowledge-based lenders rather than generalists.

Third, we source our funds from institutional investors rather than an expensive retail deposit system—the comment I heard earlier on infrastructure.

These differences mean that non-banks have the flexibility and the experience to structure transactions that are more precisely geared to the borrowing requirements of small and mid-sized businesses in those areas where we have a high degree of expertise.

## [Traduction]

Les institutions non bancaires diffèrent des banques de trois façons importantes. Elles fournissent leurs services directement aux emprunteurs plutôt que par l'intermédiaire d'un réseau de succursales.

J'ai apporté justement un échantillon de ce qui nous différencie des banques. Toutes les banques distribuent un dépliant intitulé: «Comment financer une petite entreprise». Les institutions non bancaires s'y prennent autrement. Cet exemple-ci est celui d'exploitants propriétaires indépendants, des gens qui gagnent leur vie en exploitant un ou deux camions. Nous leur expliquons comment ils doivent gérer leur entreprise pour réussir, un des facteurs étant le financement du camion.

Nous n'avons pas de dépliant qui explique comment financer une petite entreprise. Nous avons une série de dépliants qui précisent comment financer une petite entreprise de camionnage, une petite imprimerie. Notre méthode est aussi différente de celle des banques que le jour l'est de la nuit.

La deuxième différence importante est que nous concentrons nos prêts sur des entreprises à contenu technologique, plutôt que de servir le marché en général.

Troisièmement, nous obtenons nos fonds d'investisseurs institutionnels plutôt que d'un système coûteux de dépôts de détail, un commentaire que j'ai entendu plus tôt au sujet de l'infrastructure.

Ces différences signifient que les institutions non bancaires ont la souplesse et l'expérience nécessaires pour adapter leurs transactions plus étroitement aux besoins d'emprunt des PME dans les secteurs que nous connaissons le mieux.

## • 1750

Banks are efficient lenders when it comes to financing receivables and inventories, because these are assets they understand. Non-banks' knowledge of commercial and industrial assets allows non-banks to better finance these assets. So while the banks have an important role to play in providing some financing to small and mid-sized businesses, it's important that this committee recognize their limitations. The banks are not the only game in town. When it comes to commercial and industrial term lending, we have the expertise. Non-bank lending institutions are better suited to serve the needs of small and mid-sized businesses.

In the search for better ways to provide small and mid-sized firms with access to capital, they are required to seize new markets, generate new wealth, and create new jobs. Several witnesses have commented that a highly specialized market focus and knowledge of the customer are seen as critical success factors. This knowledge-based, market-focused lending is behind the successful approach that Newcourt Credit Group has taken to serving those segments of the commercial and industrial credit market where we have established a secure position of leadership.

Les banques sont des prêteurs efficaces pour le financement de créances et des stocks, parce que ce sont des actifs qu'elles comprennent. La connaissance des actifs commerciaux et industriels chez les institutions non bancaires leur permet de mieux financer ces actifs. Donc, même si les banques ont un rôle important à jouer pour une partie du financement des PME, il faut que votre comité en comprenne bien les limites. Les banques ne sont pas les seules à offrir du financement. Quand il s'agit de prêt commercial et industriel, nous sommes les experts. Les institutions de prêt non bancaires savent mieux répondre aux besoins des PME.

Dans leur recherche de meilleurs moyens de fournir des capitaux aux PME, ces institutions doivent saisir de nouveaux marchés, créer de nouvelles ressources et créer de nouveaux emplois. Plusieurs témoins ont signalé que la concentration sur un marché hautement spécialisé et la connaissance du client sont des facteurs essentiels de succès. Ces méthodes de prêt expliquent la réussite du Groupe Crédit Newcourt dans ces secteurs du marché du crédit commercial et industriel, où nous sommes un chef de file solidement établi.

## [Text]

Newcourt Credit Group is Canada's leading non-bank. We are the largest asset-based finance company in Canada, the tenth largest in North America. We are a Canadian-owned public company with eleven offices in Canada and four in the U.S. Our average financing is between \$75,000 and \$100,000. We currently provide financing for more than 8,000 customers across Canada and \$2.4 billion in assets.

Newcourt Credit Group is highly focused on serving segments of the commercial and industrial credit market. In one of these segments, referred to as vendor finance, Newcourt is specialized in providing financing to small and medium-sized business acquiring various types of commercial and industrial equipment ranging from computer presses to trucks to computers.

In 1993 Newcourt provided over \$300 million in new financing to commercial and industrial markets; \$55 million of this was provided to individuals who own and operate their own trucks and highway trailers. The average financing transaction in that sector was \$50,000 to \$75,000 and usually represents a single truck that represents an individual's sole source of income.

Newcourt now has over 4,000 of these individuals as customers, and we currently have \$250 million invested in truck loans and financing.

Newcourt and its vendor partners have helped scores of Canadian companies to access the funding for equipment and related assets for the need to expand and grow their businesses. For example, Heidelberg Canada is the largest distributor of printing presses in Canada. Newcourt has provided Heidelberg customers with a total of \$27 million in financing to purchase new presses; 75% of these customers are small businesses, with a \$100,000 printing press being their primary business asset.

Another example is Western Star Trucks, based in Kelowna, B.C. Western Star is a heavy-duty truck manufacturer with a marketing focus on forestry, mining, and oil industries. Newcourt has provided financing to Western Star customers since 1989. Last year we provided over 100 Western Star customers with \$7.8 million in financing. In 1994 Newcourt has already arranged \$16 million in financing for 230 Western Star customers. All of these customers are small businesses.

Autobus Thomas is distributor of school buses in Quebec. Over the past two years Newcourt has provided \$1.5 million in equipment financing to the operators of these buses. All of these operators are small businesses who own and operate one or two school buses under contract to a local school board.

In conclusion, I would like to stress that this type of financing cuts directly to the central issue of what I believe is a concern to this committee: enabling small businesses to grow and to create jobs. For these businesses to grow, they need to be able to deliver goods and services to new markets. One of the factors that limits a successful and well-established small business in seizing new market opportunities is the ability to expand capacity. Asset-based financing is a tool that is designed

## [Translation]

Le Groupe Crédit Newcourt est la plus importante des institutions de prêt non bancaires du Canada. Nous sommes la plus grande des sociétés de financement contre garantie au Canada, et la dixième en importance en Amérique du Nord. Nous sommes une société par actions appartenant à des Canadiens et nous avons onze bureaux au Canada et quatre aux États-Unis. Le montant moyen de nos prêts est de 75 000\$ à 100 000\$. Nous finançons actuellement plus de 8 000 clients dans tout le Canada, qui ont un actif de 2,4 milliards de dollars.

Le Groupe Crédit Newcourt concentre ses activités sur certains secteurs du marché du crédit commercial et industriel. Dans l'un de ces secteurs, connu sous le nom de financement de la vente, Newcourt offre un financement spécialisé aux petites et moyennes entreprises qui achètent divers types d'équipement commercial et industriel allant des presses aux ordinateurs, en passant par les camions.

En 1993, Newcourt a fourni aux marchés commerciaux et industriels plus de 300 millions de dollars de financement neuf, dont 55 millions ont été mis à la disposition de particuliers propriétaires et exploitants de leurs propres camions et remorques. Dans ce secteur, la transaction est en moyenne de 50 000 à 75 000\$ et porte habituellement sur un seul camion qui est la seule source de revenu de l'emprunteur.

Newcourt compte maintenant plus de 4 000 de ces particuliers parmi ses clients et nous avons à ce jour investi 250 millions de dollars dans le financement de camions.

Newcourt et ses associés vendeurs ont aidé de nombreuses sociétés canadiennes à obtenir les fonds nécessaires pour le matériel et les actifs connexes dont ils ont besoin pour développer leur entreprise. Par exemple, Heidelberg Canada est le plus grand distributeur de presses d'imprimerie au Canada. Newcourt a fourni aux clients de Heidelberg un total de 27 millions de dollars pour financer l'achat de presses neuves; 75 p. 100 de ces clients sont de petites entreprises dont l'actif primordial est une presse de 100 000\$.

On peut aussi citer Western Star Trucks, installé à Kelowna (C.-B.). Western Star est un fabricant de camions spécialisés dans le travail forestier, minier et pétrolier. Newcourt finance les clients de Western Star depuis 1989. L'an dernier, nous avons fourni 7,8 millions de dollars à plus de 100 clients de Western Star. En 1994, Newcourt a déjà organisé 16 millions de dollars de financement pour 230 clients de Western Star. Tous ces clients sont de petites entreprises.

Les autobus Thomas vendent des autobus scolaires au Québec. Depuis deux ans, Newcourt a financé pour 1,5 million de matériel aux exploitants de ces autobus. Tous ces exploitants sont de petits entrepreneurs propriétaires qui exploitent un ou deux autobus scolaires à contrat pour des commissions scolaires locales.

Pour terminer, je souligne que ce genre de financement coïncide parfaitement avec ce que je crois être la préoccupation primordiale de votre comité: aider les petites entreprises à se développer et à créer des emplois. Pour se développer, il faut que ces entreprises puissent livrer des biens et services à de nouveaux marchés. Même bien gérée et bien établie, une petite entreprise ne peut pas capter de nouveaux marchés si elle ne peut augmenter sa capacité. Le financement contre garantie est



## [Texte]

precisely to enable these companies to acquire the equipment and facilities that they need to expand their capacity to meet the increased demand of new markets and to create new jobs. Non-bank lenders are the best way to put that tool to work for small businesses.

Thank you.

**Mr. Thompson:** Thank you very much, Steve.

I mentioned at the beginning that I would make some recommendations to the committee. In our initial invitation, the chair certainly asked us to do that. Along with the submission that we have presented to the researchers, there are copies in there of more details with respect to these recommendations, so I'll keep them brief.

• 1755

As noticed in our presentation, Steve and I have both said that we believe the committee should keep in mind the full spectrum of financial service providers that are in the market to meet the needs of Canada's small to medium-sized business. That's really the nub of it. The committee should also keep in mind that some of these institutions by definition are really better suited to certain types of financing and certain types of industries.

Consequently, the Canadian Finance & Leasing Association's first recommendation is a general request that this committee recommend to the federal government that, in developing programs aimed at encouraging the availability of capital to Canadian small and medium-sized business, they should act to ensure that in the formulation of these programs or policies the asset-based finance industry is not excluded either by design or by default.

For example, the much talked about today SBLA legislation should have been more broadly targeted to include asset-based finance companies. As well, investment tax credit programs should be available to asset-based finance companies in the same manner as they are to the equipment user. Similarly, when favourable capital cost allowance rates are made available, asset-based finance companies should have access in the same manner as equipment users.

Second, we recommend that government review the Canada versus United States rates of depreciation for equipment to ensure that asset-based finance companies can have accelerated rates of depreciation comparable to those enjoyed south of the border.

Finally, we believe the government should take measures to exclude lease-related term debt from the large corporation tax base. There was an article in *The Globe and Mail* this morning... the last paragraph made reference to the fact that among those appearing today is an association of leasing companies, which is expected to urge more general tax treatment of leasing by small business. I don't know if you saw that. What a crock of manure. We're not here to talk about tax concessions. We're here to talk about the fact that we are the other game in town. We want this government to recognize that and bring about equity in the legislation, so that we can compete with the banks to provide better service to small and medium-sized business.

## [Traduction]

l'instrument qui convient parfaitement pour aider ces entreprises à acquérir l'équipement et les installations dont elles ont besoin pour accroître leur capacité de répondre à l'augmentation de la demande de nouveaux marchés et créer des emplois. Les institutions de prêt non bancaires sont le meilleur moyen de mettre cet instrument à la portée des petites entreprises.

Merci.

**M. Thompson:** Merci beaucoup, Steve.

J'ai dit au début que je ferais certaines recommandations au comité. Le président nous l'a demandé dans son invitation initiale. Avec le mémoire que nous avons soumis aux agents de recherche, nous avons remis des copies de renseignements plus détaillés sur ces recommandations; je ne les mentionnerai que brièvement.

Steve et moi croyons que le comité doit garder à l'esprit toute la gamme de fournisseurs de services financiers qui existent sur le marché pour répondre aux besoins des petites et des moyennes entreprises au Canada. Tel est l'essentiel de notre propos. Le comité ne devrait pas oublier non plus que certaines institutions sont par définition mieux placées que d'autres pour assurer certains types de financement à certains types d'industries.

L'Association canadienne de financement et de location recommande d'abord que, dans l'élaboration des programmes destinés à encourager la disponibilité du capital pour les petites et aux moyennes entreprises canadiennes, le gouvernement fédéral fasse en sorte que ni les programmes, ni les politiques n'excluent l'industrie du financement reposant sur l'actif, ni délibérément, ni par défaut.

La LPPE, dont on parle tant aujourd'hui, aurait dû avoir une plus grande portée de manière à englober les sociétés de financement reposant sur l'actif. Les sociétés de financement reposant sur l'actif devraient avoir accès aux programmes de crédit d'impôt à l'investissement tout comme les utilisateurs d'équipement. En outre, dans les cas où il existe des taux favorables d'amortissement du coût en capital, les sociétés de financement reposant sur l'actif devraient aussi y avoir accès tout comme les utilisateurs d'équipement.

Deuxièmement, nous recommandons que le gouvernement examine les taux d'amortissement de l'équipement au Canada plutôt qu'aux États-Unis de manière à ce que les sociétés de financement reposant sur l'actif puissent profiter de taux d'amortissement accélérés comparables à ceux qui existent au sud de la frontière.

Finalement, le gouvernement devrait prendre des mesures destinées à exclure de l'assiette fiscale des grandes entreprises la dette à long terme liée au crédit-bail. Dans le dernier paragraphe d'un article publié dans le *Globe and Mail* de ce matin... on peut lire qu'une association de sociétés de crédit-bail se présentera ici aujourd'hui pour défendre un traitement fiscal plus général du crédit-bail par les petites entreprises. Je ne sais pas si vous avez lu cet article. Quel tas de fumier. Nous ne sommes pas ici pour parler de concessions fiscales. Nous sommes venus dire que nous offrons l'autre solution. Nous voulons que le gouvernement le reconnaisse et établisse l'équité dans la législation, de sorte que nous puissions faire concurrence aux banques et fournir un meilleur service aux petites et aux moyennes entreprises.

## [Text]

The recommendations that we've made, I think, would help the asset-based financing industry be on equal footing with the banks and our foreign competitors, and this would have the direct and immediate impact of expanding the range of financing options available to small and medium-sized businesses in this country.

What we are really telling the committee, or the message that we want to bring to government, is this: stop trying to turn the banks into something they're not and look at what the alternatives are, and that's what we're here today to explore with you.

Thank you for your time.

**The Chairman:** Thank you, gentlemen. I must say that the way you summarized your recommendations I think removes some of the explanation that you presented in your initial request to appear before this committee. Perhaps we'll have an opportunity to come back to each of these points during the questions, but I think probably each one requires, some more than others, further elucidation for us to be able to understand why some of these differences may exist, why leasing companies are treated—for example, the small investment tax credit program. You say that leasing as a method of finance is excluded from the incentives. Why?

**Mr. Thompson:** Mr. Chairman, that is the question. That's why we're here. The approach that we chose to take in the presentation was not to get overly technical in terms of how the tax act of the country operates. The main issue we're trying to raise is with respect to SBLA investment tax credits and various accelerated rates of depreciation. They are examples of where government has chosen to take policy direction or program direction to help small business. But in every one of those three cases it has excluded our industry from the game.

You heard why earlier today. Who cooked up the changes to the SBLA program? The CFIB and the chartered banks did.

**Mr. Mills:** You weren't in the loop.

**The Chairman:** Right.

**Mr. Thompson:** We weren't in the loop.

**The Chairman:** You say that Newcourt is the largest player in the industry in Canada. What market share would you have and how would that compare to...?

**Mr. Hudson:** Newcourt is a brand-new name. Newcourt acquired Bank of Montreal's leasing and finance arm 18 months ago, because the Bank of Montreal couldn't make it work. We bought the \$200 million of assets, the employees, and we're putting that back to work through non-bank channels.

• 1800

Newcourt bought Chase Manhattan's finance operation in 1989.

We've had a 20-year experiment in Canada. Twenty years ago we changed the legislation in Canada that said that banks could own leasing companies. God knows what a leasing company is, but the banks could own them. So the banks went

## [Translation]

Nos recommandations aideraient l'industrie du financement reposant sur l'actif à être sur un pied d'égalité avec les banques et nos concurrents étrangers. Cela aurait un effet direct et immédiat sur la diversification des options de financement accessibles aux petites et aux moyennes entreprises du Canada.

Voici notre message au gouvernement: cessez de vouloir faire des banques ce qu'elles ne sont pas et explorez d'autres avenues.

Merci de votre temps.

**Le président:** Merci, messieurs. La façon dont vous venez de résumer vos recommandations annule en partie l'explication soumise dans votre demande de comparaître devant notre comité. Peut-être aurons-nous l'occasion de revenir sur tous ces points au cours des questions, mais je crois que chacun de nous, certains plus que d'autres, auront besoin d'éclaircissements pour comprendre pourquoi les sociétés de crédit-bail sont traitées différemment, notamment en ce qui a trait au programme de crédit d'impôt à l'investissement dans les petites entreprises. Vous dites que le crédit-bail en tant que méthode de financement est exclu des mesures d'encouragement. Pourquoi?

**M. Thompson:** Voilà la question, monsieur le président. Voilà pourquoi nous sommes ici. Inutile d'entrer dans des considérations trop techniques quant à la législation fiscale du Canada: la question principale trait au crédit d'impôt à l'investissement en vertu de la LPPE et à divers taux d'amortissement accéléré. Ces exemples montrent l'orientation choisie par le gouvernement sur le plan des politiques et des programmes destinés à aider les petites entreprises. Mais dans chacun de ces trois cas, il a exclu notre industrie.

On a expliqué pourquoi plus tôt aujourd'hui. Qui a concocté les modifications au programme de la LPPE? La FCEI et les banques à charte.

**M. Mills:** Vous n'étiez pas dans le coup.

**Le président:** Exact.

**M. Thompson:** Nous n'étions pas dans le coup.

**Le président:** Vous dites que Newcourt est le principal intervenant de l'industrie au Canada. Quelle part du marché auriez-vous et comment cela se compare-t-il à...?

**M. Hudson:** Newcourt est un nom tout à fait nouveau. Newcourt a acquis le groupe de crédit-bail et de financement de la Banque de Montréal il y a 18 mois, parce que la Banque de Montréal ne pouvait pas le faire fonctionner. Nous avons acquis 200 millions de dollars d'actif et nous avons remis le personnel au travail dans des canaux non bancaires.

Newcourt a acquis le secteur du financement de la Chase Manhattan en 1989.

Nous avons 20 ans d'expérience au Canada. Il y a 20 ans, nous avons modifié la législation canadienne permettant aux banques d'acquérir des sociétés de crédit-bail. Dieu sait ce que c'est, une société de crédit-bail, mais les banques ont pu en



## [Texte]

out and they bought. . . There were four large, independent corporate finance, commercial finance companies in Canada: Canadian Acceptance, IAC, Traders Group. . . They provided one-third to one-half of small and mid-sized business credit in Canada. The banks bought them and put them inside the bank.

Twenty years later we wake up and say that this service can't be provided through the branch network. It is provided on the shop floor, it is provided in the truck stop, it is in the showroom; it is not a branch financial service. As a result, the banks have divested themselves or wound down their equipment finance lease operations and the non-banks have come back into Canada.

Newcourt has come back because we have been acquiring operations, building. GE Capital has come in, a large player internationally; AT&T. . .

Newcourt currently has \$2.4 billion in assets; \$1.4 billion would be small business loans by the definition of this committee. In the coming year we'll offer \$1.2 billion in new credit in the Canadian economy, \$900 million of which will be small business loans.

**The Chairman:** And Newcourt is. . . Again, there's a reference in here to you being a Canadian-owned company, I believe—

**Mr. Hudson:** Seventy percent of the shares are held by the public market, 30% by the employees. The largest shareholders in Newcourt are Mutual Life, Prudential Insurance, pension plans. They are widely held amongst institutional investors.

**The Chairman:** I think you said they are one of North America's leading. . . What would your market share be, then, in Canada?

**Mr. Hudson:** We rank number ten. I will give you a sample of 1992. GE Capital provided \$12 billion of commercial and—

**The Chairman:** In North America or in Canada?

**Mr. Hudson:** In North America. We provided \$1 billion. So between one and ten there is a large gap. We are the only Canadian company in the top ten.

**The Chairman:** And what would the market share in Canada be then?

**Mr. Hudson:** If I back up, in the U.S. market non-banks, which is that group, provide 34% of small and mid-sized business credit. In Canada we provide only 11% of the total credit requirements for that group.

**Mr. Thompson:** The industry.

**Mr. Hudson:** The industry. Where Newcourt is at 11%, we would be one-eighth of it.

**The Chairman:** Who is the biggest player in the Canadian market then?

**Mr. Hudson:** Newcourt.

## [Traduction]

acquérir. Donc les banques les ont achetées. . . Il existait quatre grandes sociétés de financement commercial indépendantes au Canada: Canadian Acceptance, IAC, Traders Group. . . Elles fournissaient d'un tiers à la moitié du crédit commercial aux petites et aux moyennes entreprises au Canada. Les banques les ont achetées et les ont intégrées.

Vingt ans plus tard, nous nous réveillons et disons que ce service ne peut pas être fourni par un réseau bancaire. Il est fourni sur le plancher de l'usine, dans l'entrée des haltes routières, dans les salles d'exposition; ce n'est pas un service financier assuré dans une succursale. Il s'ensuit que les banques se sont départies de leurs opérations de financement de l'équipement par crédit-bail ou ont réduit leurs activités dans ce domaine. Les institutions non bancaires sont revenues au Canada.

Newcourt est revenu parce que nous avons acquis des opérations, des immeubles. GE Capital est venue, qui joue un rôle important sur le plan international; AT&T. . .

Newcourt a actuellement 2,4 milliards de dollars d'actif; selon la définition du comité, les prêts aux petites entreprises compteraient pour 1,4 milliard de dollars. Au cours de l'année qui vient, nous offrirons 1,2 milliard de dollars de crédit frais à l'économie canadienne, dont 900 millions de dollars sous forme de prêts aux petites entreprises.

**Le président:** Et Newcourt est. . . Vous avez dit tout à l'heure que vous étiez une entreprise canadienne, je crois. . .

**M. Hudson:** Soixante-dix pour cent des actions se transigent sur le marché public, 30 p. 100 appartiennent aux employés. Les principaux actionnaires de Newcourt sont la Mutuelle du Canada, la Prudentielle, les régimes de retraite. Les actions appartiennent en grande partie à des investisseurs institutionnels.

**Le président:** Je crois vous avoir entendu dire que vous occupiez en Amérique du Nord l'un des premiers. . . Quelle part du marché occupez-vous, au Canada?

**M. Hudson:** Nous sommes au dixième rang. Laissez-moi vous donner un échantillon de 1992. GE Capital fournissait 12 milliards et. . .

**Le président:** En Amérique du Nord ou au Canada?

**M. Hudson:** En Amérique du Nord. Nous fournissons 1 milliard de dollars. Entre un et dix, l'écart est important. Nous sommes la seule société canadienne parmi les dix premiers.

**Le président:** Quelle part du marché occupez-vous au Canada?

**M. Hudson:** Aux États-Unis, les institutions non bancaires fournissent 34 p. 100 du crédit aux petites et aux moyennes entreprises. Au Canada nous comblons seulement 11 p. 100 des besoins totaux de ce groupe.

**M. Thompson:** L'industrie.

**M. Hudson:** L'industrie. Là où Newcourt fournit 11 p. 100, nous en fournissons le huitième.

**Le président:** Quel est le plus gros intervenant sur le marché canadien, donc?

**M. Hudson:** Newcourt.

## [Text]

**The Chairman:** And who is next after Newcourt?

**Mr. Hudson:** GE Capital.

**The Chairman:** And after GE Capital?

**Mr. Hudson:** AT&T Capital.

**The Chairman:** And after that?

**Mr. Hudson:** Comcorp Financial Services.

**The Chairman:** Are these figures in the information you presented to the committee?

**Mr. Hudson:** Yes.

**The Chairman:** Mr. McClelland, please.

**Mr. McClelland:** Some of the questions that were running through my mind you have already answered in the introductory questions.

It seems to me that there has been quite a consolidation of companies in the capital leasing business over the last few years. I know this from personal experience, because I have done some capital leasing. It seemed as if every six months we were changing the people we were sending the cheques to. So this is a consolidation away from the banks. I understand that. It is just fine.

What percentage of your business then, just roughly, comes as a direct result of the manufacturers offering your services in order to sell the product versus people coming to you and saying, "I want to buy a product; will you finance it for me"?

**Mr. Hudson:** The first call will be that we offer financing. The Western Star salesman will call and say "I have a person who wants to buy a red truck". We will go out and structure that loan so that Gord can buy the red truck. The next time Gord buys a truck he calls—

**Mr. McClelland:** You've already established the relationship. So that is how your bird-dogging is done; it is through people you want to. . .

Would this kind of thing be called a capital lease?

**Mr. Hudson:** This is the issue where we get into the Bank Act allowing banks to own leasing companies. If you look at our \$2.4 billion portfolio, only 11% are financial or capital leases. The rest are loans or conditional sales. When Gord buys the red truck, I don't care whether he signs a loan or a conditional sale or a lease. The difference—

**Mr. McClelland:** But the difference to the small business is whether they can put that as an asset or a liability on their balance sheet, so they can keep their operating ratios in line, so they can get operating capital. That is one of the reasons, at least in my experience, that people went to capital leasing. If that is no longer in vogue, what about leasing on buildings and land? Is that kind of thing done?

**Mr. Hudson:** If I can back up, the issue for the small business has been the access to term financing. Because there is no longer an accounting win by doing a lease, all they want is term financing. They want a five or eight-year loan to finance the truck or the building or the facility, and that is what we are providing.

## [Translation]

**Le président:** Et ensuite?

**M. Hudson:** GE Capital.

**Le président:** Et après GE Capital?

**M. Hudson:** AT&T Capital.

**Le président:** Et après?

**M. Hudson:** Comcorp Financial Services.

**Le président:** Ces chiffres se trouvent-ils dans les renseignements que vous avez fournis au comité?

**M. Hudson:** Oui.

**Le président:** Monsieur McClelland, s'il vous plaît.

**M. McClelland:** Vous avez déjà répondu à quelques-unes des questions qui me trottaient dans la tête.

Il me semble qu'il s'est produit tout un regroupement de sociétés dans le secteur du crédit-bail immobilier depuis quelques années. J'en ai fait personnellement l'expérience, m'étant occupé de crédit-bail immobilier. Il semble qu'à tous les six mois, nos chèques étaient envoyés à des personnes différentes. Ce regroupement s'éloigne des banques. Je comprends. C'est très bien.

Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires environ tirez-vous directement de l'offre de vos services faite par les fabricants qui veulent vendre leurs produits, par rapport à ce qui se passe dans le cas contraire, lorsqu'on vient vous demander du financement afin d'acheter un produit?

**M. Hudson:** Le premier appel porte sur le fait que nous offrons du financement. Le vendeur de Western Star nous appelle pour nous prévenir que quelqu'un veut acheter un camion rouge. Nous structurons le prêt de façon que Gord puisse acheter le camion rouge. La prochaine fois que Gord achète un camion, il nous appelle. . .

**M. McClelland:** Vous avez déjà établi la relation. C'est ainsi que vous faites votre pointage; c'est par l'entremise de personnes que vous voulez. . .

Peut-on parler alors de crédit-bail immobilier?

**M. Hudson:** La Loi sur les banques permet aux banques de posséder des sociétés de crédit-bail. Notre portefeuille de 2,4 milliards de dollars comporte 11 p. 100 seulement de crédit financier ou de crédit-bail immobilier. Le reste est constitué de prêts ou de ventes conditionnelles. Quand Gord achète le camion rouge, il m'importe peu de savoir s'il s'agit d'un prêt, d'une vente conditionnelle ou d'un crédit-bail. La différence. . .

• 1805

**M. McClelland:** Mais la différence, pour la petite entreprise, consiste à savoir si elle peut porter cet argent à l'actif ou au passif de son bilan, de façon à contrôler ses ratios d'exploitation et obtenir du capital d'exploitation. C'est l'une des raisons, du moins selon mon expérience, qui font que les gens ont recours au crédit-bail immobilier. Si ce n'est plus à la mode, qu'en est-il du crédit-bail sur les immeubles et les terrains?

**M. Hudson:** La question, pour la petite entreprise, était d'avoir accès à du financement à terme. Comme le crédit-bail n'est plus avantageux sur le plan comptable, ces entreprises veulent seulement du financement à terme. Elles veulent des prêts de cinq ou huit ans afin de financer un camion, un immeuble ou une installation, et c'est ce que nous fournissons.



[Texte]

**Mr. McLelland:** So you're doing it for land and assets. If it's an asset, it's an asset.

**Mr. Hudson:** For a production facility; the equipment inside of it.

**Mr. McLelland:** Your industry then in its rebirth will become more market driven and getting to people who may or may not be buying from Western Star. There are all kinds of people who may want to get involved in a business.

**Mr. Hudson:** I hate to dwell on Newcourt; it's a big industry. Newcourt finances Volvo/GM Trucks, Hino Trucks, International, Western. It is not exclusive to any one person. The issue is that we want to finance trucks.

**Mr. McLelland:** You are in for a sector.

**Mr. Hudson:** Yes. We think we understand—

**Mr. McLelland:** Once you understand the sector, you'll get further involved in the sector.

**Mr. Hudson:** We have \$250 million of truck loans now, and we just don't see the banks. The banks talk about it. The only time we see the banks is when they walk into a truck dealership and offer all SBLA products.

**Mr. McLelland:** Thank you very much.

**Mr. Hudson:** The other point, just to follow up, is that seven-eighths of our business is non-SBLA.

**Mr. McLelland:** Thank you.

**Mr. Hudson:** We wanted to get approval as an SBLA lender because the banks were selected against us. It took us a year and a half.

**The Chairman:** The banks were what?

**Mr. Hudson:** The banks were doing all SBLA product. Only about one-eighth of our business is SBLAs because the rest can stand on its own. We had to come to Ottawa for approval. It took a year and a half for Newcourt—this was the previous government—to get approved as an SBLA lender. The legislation was set by the government and the banks said, how could we ever have a non-bank as an approved lender?

**Mr. Mills:** That's not the key. The legislation has only been enacted for just under a year.

**Mr. Hudson:** When the legislation was coming down, people were invited to come to Ottawa. We came. The banks got their approval, and I can show you the delay between the time they got their approval and we got our approval. Today in our association we have 100 members and only 2 are approved lenders. Part of that is our fault, but part is that we weren't part of the SBLA process.

I could go on for hours. The SBLA program is a good policy, but it's not being utilized properly. You look at Newcourt. Seven-eighths of our business stands on its own; one-eighth needs SBLA approval. Some of the banks are having all their small business go through SBLA.

**Mr. Mills:** Well, not all of it.

[Traduction]

**M. McClelland:** Donc vous le faites pour du terrain et des éléments d'actif. Un actif, c'est un actif.

**M. Hudson:** Pour une installation de production; l'équipement qui se trouve à l'intérieur.

**M. McClelland:** Donc, dans sa renaissance, votre industrie sera plus axée sur le marché et sur les gens qui pourront acheter ou ne pas acheter de Western Star. Il pourrait y avoir toutes sortes de gens qui voudraient se lancer en affaires.

**M. Hudson:** Je n'aime pas insister sur Newcourt; c'est une grosse industrie. Newcourt finance Volvo, les Camions GM, Hino Trucks, International, et Western. Elle n'exclut personne. Nous voulons financer des camions.

**M. McClelland:** Vous cherchez un créneau.

**M. Hudson:** Oui. Nous croyons comprendre. . .

**M. McClelland:** Une fois que vous comprendrez le créneau, vous y engagerez davantage.

**M. Hudson:** Nous finançons actuellement pour 250 millions de dollars de camions, mais pas les banques. Les banques parlent de se lancer dans la vente de camions et elles offrent tous les produits visés par la LPPE.

**M. McClelland:** Merci beaucoup.

**M. Hudson:** L'autre point, juste pour continuer, c'est que la LPPE ne couvre pas les sept huitièmes de notre chiffre d'affaires.

**M. McClelland:** Merci.

**M. Hudson:** Nous avons voulu obtenir l'autorisation d'accorder des prêts aux termes de la LPPE justement parce que les banques avaient été choisies contre nous. Cela nous a pris un an et demi.

**Le président:** Les banques avaient quoi?

**M. Hudson:** Les banques s'étaient engagées dans tous les produits visés par la LPPE, qui couvre seulement un huitième environ de nos activités. Il nous a fallu venir à Ottawa pour obtenir une approbation. Il a fallu un an et demi à Newcourt pour recevoir l'autorisation nécessaire. La législation avait été établie par l'ancien gouvernement et les banques avaient demandé comment une institution non bancaire avait pu recevoir une telle autorisation.

**M. Mills:** Là n'est pas la question. La législation n'est en vigueur que depuis un peu moins d'un an.

**M. Hudson:** Quand la législation était imminente, les intéressés ont été invités à Ottawa. Nous sommes venus. Les banques ont reçu leur approbation, et je peux vous indiquer combien de temps s'est écoulé entre le moment où elles ont reçu leur approbation et celui où nous avons reçu la nôtre. Notre association compte 100 membres et seulement deux d'entre eux sont des prêteurs approuvés. Nous en sommes en grande partie les premiers responsables, mais il ne faut pas oublier que nous n'avons pas pris part au processus de la LPPE.

Je pourrais continuer pendant des heures. Le programme de la LPPE est bon, mais il est mal appliqué. Prenez Newcourt. Nous avons besoin d'une approbation en vertu de la LPPE pour un huitième seulement de nos activités. Certaines banques accordent tous leurs prêts aux petites entreprises en vertu de la LPPE.

**M. Mills:** Pas tous.

[Text]

[Translation]

**Mr. Ianno:** I have a few questions, nothing major this evening.

How competitive are you with the banks in the rates you charge for leasing?

**Mr. Hudson:** Our rate today on a five-year loan is 11% to 12%. That is the same as you would get from a bank. The problem is, we don't see the banks. We just don't see the banks unless it's an SBLA guaranteed loan. If we are financing an independent trucker in Lethbridge, Alberta, I'll tell you, the only people who would be there on the account would be Newcourt, GE Capital and AT&T.

**Mr. Ianno:** And GMAC is gone?

**Mr. Hudson:** GMAC is effective. GMAC will finance General Motors products. The three I mentioned will finance any capital asset.

**Mr. Thompson:** The reason I tossed to Steve on your question was that as an industry we don't consider ourselves as competing with the banks. We are in a different market altogether.

• 1810

**Mr. Ianno:** I was wondering how the SBLA affected the ABF in general in Canada. Right now it's 11% in Canada compared to 32% in the States and 20% in the U.K. Where was it before the SBLA came in a couple of years ago?

**Mr. Thompson:** I want to clear up what I think is a misunderstanding of those percentages, and Steve can be thinking about his answer on SBLA.

The statistic that I conveyed to you is that there's a statistical base used in the World Leasing Council worldwide, for instance, on the penetration rate of the asset-based financing industry as a percentage of the total equipment acquisitions in a country. In the United States of America there's \$300-billion-and-something worth of equipment acquired in a year. What percentage of that was done by a non-bank financial institution?

In the United States 32% to 34% of their transactions are done non-bank. In the U.K. it's 20%, and Canada stands out in all the western world at only 11%. That's the gap that we really have to deal with and ask ourselves as a country why we are so far out of whack with the way the rest of the financial service industry operates around the world, which brings it right back to the difficulties we're having with small and medium-sized business.

**Mr. Ianno:** What is that difficulty you're having with it? Can you give me a kind of overview?

**Mr. Thompson:** To shorten the answer, there really seems to be—by the way, I've included for the researcher a document prepared by Alan Jones at the Ministry of Industry on our whole industry, and he talks in detail about this disparity. But when you boil it down there really are two key issues. One is the way the banks have been allowed to sort of have a major position in terms of the industry. Most Canadian small businesses don't think of going anywhere else but the bank. They opened an account when they were six years old, and when it comes time to start a business they're going to go to the bank. It's not the case in other marketplaces because there are more options.

**M. Ianno:** J'ai quelques questions, rien de majeur ce soir.

Dans quelle mesure vos taux de crédit-bail sont-ils concurrentiels par rapport à ceux des banques?

**M. Hudson:** Sur un prêt de cinq ans, notre taux actuel est de 11 à 12 p. 100. C'est le même taux que l'on obtient d'une banque. Le problème est que les banques ne sont pas intéressées, à moins qu'il ne s'agisse d'un prêt garanti par la LPPE. Les seules institutions intéressées à financer un routier indépendant de Lethbridge, en Alberta, seraient Newcourt, GE Capital et AT&T.

**M. Ianno:** GMAC est-elle partie?

**M. Hudson:** GMAC est toujours là. GMAC finance les produits General Motors. Les trois institutions que j'ai mentionnées financent n'importe quel élément d'actif.

**M. Thompson:** La raison pour laquelle j'ai passé la parole à Steve pour répondre à votre question c'est qu'en tant qu'industrie, nous ne considérons pas que nous faisons concurrence aux banques. Nous occupons un tout autre marché.

**M. Ianno:** Je me demandais quelles étaient les répercussions de la LPPE sur le financement reposant sur l'actif au Canada. À l'heure actuelle, c'est 11 p. 100 au Canada comparativement à 32 p. 100 aux États-Unis et à 20 p. 100 au R.-U. Quelle était la situation avant l'adoption de la LPPE il y a quelques années?

**M. Thompson:** Je voudrais clarifier un malentendu au sujet de ces pourcentages, pendant que Steve prépare sa réponse sur la LPPE.

Les statistiques que je vous ai remises proviennent d'une base utilisée par le World Leasing Council et portent, par exemple, sur le taux de pénétration de l'industrie du financement reposant sur l'actif en pourcentage des acquisitions totales d'équipement dans un pays donné. Aux États-Unis, il se vend environ 300 milliards de dollars d'équipement par année. Quel pourcentage de ces ventes est financé par une institution financière non bancaire?

Aux États-Unis, de 32 à 34 p. 100 des opérations se font par des institutions non bancaires. Au R.-U., c'est 20 p. 100, tandis que le Canada se démarque dans tout le monde occidental avec seulement 11 p. 100. Tel est l'écart auquel nous avons affaire, et nous nous demandons pourquoi le Canada est si différent des autres pays pour ce qui est de l'industrie mondiale des services financiers, ce qui nous ramène directement aux difficultés que nous éprouvons relativement aux petites et aux moyennes entreprises.

**M. Ianno:** Quel genre de difficultés? Pouvez-vous m'en donner un aperçu?

**M. Thompson:** En deux mots, il semble que—à propos, j'ai remis au chercheur un document d'Alan Jones, du ministère de l'Industrie, qui porte sur l'industrie dans son ensemble. Il parle en détail de cet écart. Au fond, il n'y a que deux questions fondamentales. La première porte sur la manière dont les banques ont été autorisées à occuper une position de force au sein de l'industrie. La plupart des petites entreprises canadiennes ne pensent même pas à aller ailleurs qu'à la banque. Au Canada, on ouvre un compte de banque quand on a six ans, et quand vient le temps de se lancer en affaires, on va à la banque. Ce n'est pas ce qui se passe sur les autres marchés, parce qu'il existe d'autres options.



*[Texte]*

The second reason was that a lot of our industry, as you are aware, was driven by tax legislation. Those days have been long gone, I guess since the budget of 1983. The tax regime also got us off to a bad start, if you will.

Steve would like to discuss this escalation, because we have picked up from some of the testimony that—

**Mr. Ianno:** Just before he does that, how much of the \$38 billion in Canada from that market is written by finance companies owned by the banks?

**Mr. Thompson:** A very small percentage. The banks are not players in the industry.

**Mr. Hudson:** The only substantial finance company left that is owned by a bank is Royal Lease, which is part of the Royal Bank of Canada.

**Mr. Ianno:** How are they doing?

**Mr. Hudson:** I'm a competitor, but I hear they're shrinking.

**Mr. Thompson:** They're down to less than 20% of the total market, and that's concentrated between two or three players.

**Mr. Ianno:** Royal Lease and which other?

**Mr. Thompson:** Royal, Bank of Nova Scotia, and I guess Hongkong Bank would be in there.

**Mr. Hudson:** Yes, very small.

We're not here to beat up the banks—

**Mr. Ianno:** It's not a matter of beating up. We want information.

**Mr. Hudson:** The issue is that the service we offer is not provided through a branch system.

When legislation was changed 20 years ago, I guess there was a thought by the banks that they incorporate this on the financial menu. The reality is it's still provided through the manufacturer of the equipment on the shop floor, in the truck stop, wherever it's provided. It's not the bank branch, and it's taken 20 years to—

**Mr. McClelland:** Don't many operating lines have a caveat that one has to go through whoever is delivering the operating line as well?

We could talk about that privately. I'm sorry.

**Mr. Ianno:** It's okay.

**Mr. Hudson:** The one issue that we run into a problem with time and time again is when banks come in to finance a start-up. If they finance it they will provide a line for working capital and for inventory receivables. But if the company asks the bank "Would you please finance that printing press?", the bank looks at the press and asks "What the hell is that? I had better take the house as collateral. I had better take this; I had better take that. And when I'm finished I'll take a general security agreement"—this wicked thing called the GSA, which wraps up all the collateral of the small business. So when someone like Newcourt or GE Capital comes along to finance the press, we can't get at that piece of collateral. That was

*[Traduction]*

Deuxièmement, notre industrie était mue en grande partie par la législation fiscale. Cette époque est révolue depuis longtemps, depuis le budget de 1983. Le régime fiscal nous a également fait partir du mauvais pied, si vous me passez l'expression.

Steve aimerait parler de cette escalade. Nous avons retenu d'une partie des témoignages que. . .

**M. Ianno:** Permettez-moi d'abord une question: quelle partie des 38 milliards de dollars est financée au Canada par des sociétés qui appartiennent à des banques?

**M. Thompson:** Un très faible pourcentage. Les banques n'interviennent pas dans cette industrie.

**M. Hudson:** La seule institution financière importante qui reste appartient à une banque: le Service de crédit-bail de la Banque Royale du Canada.

**M. Ianno:** Comment vont ses affaires?

**M. Hudson:** Je suis un concurrent, mais j'ai entendu dire que ses affaires vont en diminuant.

**M. Thompson:** Le Service de crédit-bail de la Banque Royale occupe moins de 20 p. 100 du marché total, que se partagent deux ou trois concurrents.

**M. Ianno:** Le Service de crédit-bail de la Banque Royale et qui d'autre?

**M. Thompson:** La Banque Royale, la Banque de Nouvelle-Écosse, et, je pense, la Banque Hongkong.

**M. Hudson:** Oui, c'est très peu.

Nous ne sommes pas ici pour battre les banques. . .

**M. Ianno:** Ce n'est pas une question de battre qui que ce soit, nous voulons de l'information.

**M. Hudson:** Nous n'offrons pas nos services par un réseau de succursales.

Quand la législation a été modifiée il y a 20 ans, je pense que les banques ont pensé qu'elles pouvaient intégrer cette activité à leur menu financier. En réalité, ce service est toujours fourni par le fabricant de l'équipement sur le plancher de l'usine, dans les haltes routières, ou ailleurs. Ce n'est pas dans une succursale bancaire, et il a fallu 20 ans. . .

**M. McClelland:** De nombreuses lignes de crédit d'exploitation ne sont-elles pas assorties d'une condition obligeant l'intéressé à passer par l'institution qui fournit la ligne de crédit d'exploitation?

Nous pourrions en reparler en privé. Désolé.

**M. Ianno:** Ça va.

**M. Hudson:** Quand une banque finance le lancement d'une entreprise, elle fournit une ligne de crédit pour le fonds de roulement et les comptes créditeurs. Mais si la société demande à la banque de financer l'acquisition d'une presse, la banque se demande «Qu'est-ce que c'est que ça? Je ferais mieux de prendre la maison en garantie. Je ferais mieux de prendre ceci, je ferais mieux de prendre cela. Et quand j'aurai fini je prendrai une convention générale de garanties»—cette chose vilaine que nous appelons la CGG, et qui réunit toutes les garanties d'une petite entreprise. De sorte que lorsqu'une institution comme Newcourt ou GE Capital se présente afin de financer la presse, elle ne peut obtenir cette pièce d'équipement en garantie. C'est

## [Text]

Gord's comment about this. There's probably enough cash in the small business, but by the time we arrive, the collateral is—

**Mr. Ianno:** Sucked up.

**Mr. Hudson:** —is sucked up.

• 1815

**The Chairman:** That corresponds to information I received from some people in your business in Montreal, who said banks used to lend two dollars for every one dollar in capitalization, that is to say, shareholders equity, or investment plus retained earnings.

The banks used to lend \$2 million to a company with \$1 million in capitalization, secured by receivables and inventory. The company would then go out and get another \$1 million from an insurance or trust company, secured by buildings, machinery or equipment.

They say today there is only one source of lending, namely the banks. The maximum such a company can borrow is \$2 million. This was just a rough illustration I was provided with.

You seem to be directing us toward a major problem here and I'd like you to explain it further. You're saying the banks are tying up all the security and leaving no room for you to operate. Is that what it amounts to?

**Mr. Hudson:** The problem is the accuracy of term financing. Who's going to provide the \$1 million or \$2 million, the five-year loan, or the ten-year loan? When you look at the U.S. market, the banks aren't providing it. The banks, by definition, don't want to do term financing. They are primarily short-term lenders.

We seem to have taken the path in Canada where we're going to force the banks to do term lending. I hate to go back to the U.S. example, but the U.S. market has gone from 10% of term lending being done by non-banks in 1970 to 34% in 1992. The non-banks have filled that void. They've rushed into that informal credit gap and have offered that term financing.

In Canada—because of the privileged position of banks—the non-bank industry hasn't been part of the policy process, and I can cite a number of examples. You can't believe we weren't involved in the investment tax credit, and in reality we weren't. If we had received those investment tax credits we probably would have granted a lot more term financing to small and mid-sized businesses.

**Mr. Ianno:** Are you a publicly traded company? Do you do IPOs?

**Mr. Hudson:** We raise money through common shares, preferred shares and subordinated debt as equity. We issue notes and institutions such as pension plans and international life insurers hold the notes. We are financed by the public markets as opposed to a deposit system through the branch network.

## [Translation]

l'observation que Gord avait faite. La petite entreprise a probablement suffisamment de capital, mais quand nous nous présentons, la garantie. . .

**M. Ianno:** A été soufflée par la banque.

**M. Hudson:** . . . a été soufflée.

**Le président:** Cela correspond à l'information reçue de certaines personnes de votre entreprise de Montréal, qui nous ont déclaré que les banques avaient l'habitude de prêter deux dollars par dollar de capitaux propres, soit l'investissement plus les bénéfices non répartis.

Les banques avaient l'habitude de prêter 2 millions de dollars à une entreprise qui avait 1 million de dollars de capitaux propres, prêt garanti par les comptes créditeurs et les stocks. L'entreprise obtenait ensuite un autre million de dollars auprès d'une compagnie d'assurance ou de fiducie, prêt qui était garanti par les immeubles, les machines ou l'équipement.

On nous dit aujourd'hui qu'il n'existe qu'une source de prêt, les banques. Le maximum qu'une telle entreprise peut emprunter est 2 millions de dollars. Il s'agit d'une illustration sommaire qu'on m'a fournie.

Vous semblez nous orienter vers un problème majeur et j'aimerais avoir des précisions de votre part. Vous dites que les banques mettent la main sur toutes les garanties et ne vous laissent aucune marge de manoeuvre. Est-ce bien cela?

**M. Hudson:** Le problème, c'est l'exactitude du financement à terme. Qui consentira les prêts d'un ou de 2 millions de dollars, le prêt sur cinq ans ou sur dix ans? Sur le marché américain, les banques ne le font pas. Les banques, par définition, ne veulent pas faire de financement à terme. Elles prêtent principalement à court terme.

Il semble qu'au Canada on ait entrepris de forcer les banques à faire du financement à terme. Je n'aime pas reprendre l'exemple des États-Unis, mais sur le marché américain, les prêts à terme consentis par des institutions non bancaires sont passés de 10 p. 100 en 1970 à 34 p. 100 en 1992. Les institutions non bancaires ont comblé le vide. Elles se sont précipitées dans ce vide de crédit non officiel et ont offert du financement à terme.

Au Canada—en raison de la position privilégiée qu'occupent les banques—l'industrie non bancaire n'a pas été invitée à participer au processus d'élaboration des politiques, et je pourrais vous en donner de nombreux exemples. Il vous semble incroyable que nous n'ayons pas été consultés au sujet du crédit d'impôt à l'investissement, mais nous ne l'avons pas été. Si tel avait été le cas, nous aurions probablement consenti beaucoup plus de financement à terme aux petites et aux moyennes entreprises.

**M. Ianno:** Vos actions sont-elles cotées en bourse? Faites-vous des émissions initiales d'action?

**M. Hudson:** Nos fonds proviennent des actions ordinaires, des actions privilégiées et de la dette de second rang en tant que capitaux propres. Nous émettons des notes de crédit que détiennent des administrateurs de régimes de retraite ou des compagnies d'assurance-vie internationales. Nous trouvons notre financement sur les marchés publics, contrairement au système de dépôt du réseau bancaire.



[Texte]

**Mr. Ianno:** What are you doing to get your message out to small business people?

**Mr. Thompson:** We're working with the Ministry of Industry right now to produce a booklet or guide to asset-based financing in Canada. In fact, the first copy of the draft of that document is contained in your research material. We're close to getting a final edition on that one. What it will look like and what it will be used for is—I shouldn't be astounded because I never am the longer I'm in this business, but you heard witnesses from CFIB talk for an hour today. They never mentioned our industry once, yet we're the biggest lending institution—

**Mr. Ianno:** Is that their fault or yours?

**Mr. Thompson:** No. What it would come to is our range of solutions. There are some things government can do and there are things our industry can do. I guess we can't take credit for carving the pathway with this guide because the venture capital guys did one about a year and a half ago. The guide will be a simply written document that tells small business people what our industry is all about, what kind of transactions we do, what kind of security we look for and what kind of equipment. Then it will list all the members of our organization and what transactions. . .

**Mr. Ianno:** As a small business person, and with my colleagues in business and with different organizations, we didn't even consider your association because we had this image of 20%, whatever.

I think it's hard. Where do we come to find you? Maybe you've heard about a new corridor. Even GE—where do you find them? They're difficult to get access to, and of course that's where the banks have the advantage.

• 1820

**Mr. Thompson:** In addition to the guide, the problem that you have identified is one that we identified. That is why the decision was taken a year ago to merge Canada's two associations into one and become more proactive in terms of not only letting small business know that we exist but also letting government know that we exist.

I have spoken to countless politicians in Ottawa over the last little while about us not being in SBLA and not being involved in the investment tax credit program, and they are incredulous. They all asked the same question: why? When you have another vehicle to broaden the approach that you use to get this financing out to small business, why would you exclude us?

**Mr. Ianno:** I am going to ask just one question for clarification. You may have touched it when Mr. Berger was relating to this. You say you believe that government should take measures to "exclude lease-related term debt from large corporation tax base".

Do you mind explaining that just a bit to me?

[Traduction]

**M. Ianno:** Comment faites-vous passer votre message aux petites entreprises?

**M. Thompson:** Nous collaborons actuellement avec le ministre de l'Industrie afin de produire une brochure ou un guide au sujet du financement reposant sur l'actif au Canada. En fait, le premier exemplaire du projet de document que nous avons préparé se trouve dans vos documents de recherche. La version finale du document est sur le point d'être terminée. À quoi il ressemblera et à quoi il servira—je ne devrais pas m'étonner, parce que je ne le suis jamais, depuis le temps que je suis dans ce domaine, mais vous avez entendu des témoins de la FCEI, qui ont parlé pendant une heure aujourd'hui. Ils n'ont pas mentionné notre industrie une seule fois, et pourtant nous sommes la plus grande institution prêteuse. . .

**M. Ianno:** Est-ce votre faute ou la leur?

**M. Thompson:** Non. Cela nous ramène à notre éventail de solutions. Il y a des choses que le gouvernement peut faire et d'autres que notre industrie peut faire. Nous ne prétendons pas faire oeuvre de pionnier avec ce guide, parce que les institutions de capital de risque en ont produit un il y a un an et demi. Notre guide sera un simple document écrit informant les petites entreprises de la nature de notre industrie, de nos opérations, des garanties que nous recherchons ainsi que de l'équipement qui nous intéresse. Nous y mettrons aussi la liste de tous les membres de notre organisation, nos opérations. . .

**M. Ianno:** Moi-même, petit entrepreneur, mes relations d'affaires et différentes organisations, n'avons même pas considéré votre association, en raison de cette image des 20 p. 100.

C'est difficile. Où allons-nous vous trouver? Peut-être avez-vous entendu parler d'un nouveau créneau. Même GE—où les trouvons-nous? Ils sont difficiles d'accès, et bien sûr, c'est là que les banques ont l'avantage.

**M. Thompson:** Outre la question du guide, nous avons eu à faire face au même problème. C'est pourquoi il a été décidé il y a un an de fusionner les deux associations du Canada en une seule afin qu'elles deviennent plus dynamiques pour se faire connaître non seulement auprès des petites entreprises, mais également auprès du gouvernement.

J'ai parlé avec un nombre incalculable de politiciens à Ottawa depuis quelque temps relativement à notre absence de la LPPE et au fait que nous n'avons pas été inclus dans le programme de crédit d'impôt à l'investissement, et tout ce monde se montre incrédule. Tout ce monde me pose la même question: pourquoi? Quand vous disposez d'un autre véhicule pour élargir l'approche que vous utilisez pour obtenir du financement pour les petites entreprises, pourquoi nous exclure?

**M. Ianno:** Je vous poserai seulement une question pour obtenir une précision. Vous y avez touché quand M. Berger en a parlé. Vous dites: «Nous croyons que le gouvernement devrait prendre des mesures pour exclure de l'assiette fiscale des grandes entreprises le financement à terme ayant trait au crédit-bail.»

Pourriez-vous nous expliquer un peu cela?

[Text]

[Translation]

**Mr. Thompson:** You used to be a CA.

**Mr. Hudson:** The issue is that when a bank issues a loan, the loan is excluded from calculation of capital tax. For some reason, leases are not. The system favours the loan. With the system favouring a loan, the banks do not really want to provide it. When in this case the lease would attract capital tax, the loan would not.

**Mr. Ianno:** Did you supply that information to our researcher?

**Mr. Thompson:** Yes.

**Mr. Ianno:** We have that explanation so we can deal with that.

**Mr. Thompson:** Yes.

**Mr. Ianno:** Okay. Thank you very much.

**Mr. Iftody:** Thank you very much for your presentation. It is getting late in the day.

It certainly was a very good presentation. On one item here in particular I would like clarification. It has to do with the growth of the knowledge-based industries. You distinguish yourself from the other lending institutions as somewhat of a leader in this regard.

One of the things that we have heard in committee was in reply to a question I put to the Bank of Commerce. I asked: how are you going to evaluate collateral, for example, in terms of the knowledge-based industries, particularly when you are moving away from assets? That provides an interesting contradiction, I would think, for a business such as yours when you are looking at assets, collateral, and very large equipment outlays—Caterpillars, trucks and so on. How are you making this adjustment to evaluate knowledge-based industries and your risk in terms of making that loan?

**Mr. Hudson:** One of our divisions is an information technology group that lends on these soft assets. The way we have approached the market is different from the banks. The banks' approach is if you buy a piece of software, we will finance you as the buyer of the software.

Our approach has been to sit down with the suppliers of the software. Say you'd like to sell \$100 million in total of Canadian market this year. Why not set aside \$3 million of that sale revenue for potential credit losses? Newcourt will now offer the financing on its software to the marketplace. When you go to finance your software in the marketplace, the issue of collateral is not an issue. We have that approach with a Montreal-based software firm, a Toronto one... We have 45 agreements in Canada with software suppliers and hardware suppliers. We say you are going to provide a soft asset; it is of questionable value. The way to provide the services and to debate with the person purchasing it, their creditworthiness, is to create a pool we can call upon. It is a materially different way of delivering a service than the bank.

**M. Thompson:** Je croyais que vous étiez CA.

**M. Hudson:** La question, c'est que lorsqu'une banque accorde un prêt, ce prêt est exclu du calcul de l'impôt sur le capital. Pour une raison quelconque, le crédit-bail ne l'est pas. Le système favorise le prêt. Si le système favorise le prêt, les banques ne sont pas intéressées à fournir ce service. Dans le cas qui nous occupe, le crédit-bail serait un attrait pour l'impôt sur le capital, mais pas le prêt.

**M. Ianno:** Avez-vous fourni cette information à notre chercheur?

**M. Thompson:** Oui.

**M. Ianno:** Nous avons cette explication, donc nous pouvons examiner la question.

**M. Thompson:** Oui.

**M. Ianno:** Très bien, merci beaucoup.

**M. Iftody:** Merci beaucoup de votre présentation. Il commence à se faire tard.

Votre présentation était très bonne. J'aimerais quand même un éclaircissement sur un point en particulier, sur la croissance de l'industrie de l'information. Vous vous distinguez des autres institutions prêteuses et vous vous présentez comme une sorte de chef de file en l'occurrence.

À l'occasion d'une question que j'avais adressée à la Banque de Commerce, et qui portait sur la façon d'évaluer les garanties, notamment en ce qui a trait aux industries de l'information et surtout dans les cas où l'on s'éloigne des éléments d'actif, une contradiction intéressante a été soulevée, je crois, pour une entreprise comme la vôtre qui s'intéresse aux éléments d'actif, aux garanties, et à du très gros équipement—des véhicules à chenilles, des camions, ainsi de suite. Comment allez-vous vous ajuster pour évaluer les industries de l'information et les risques que vous courez quand vous leur prêtez de l'argent?

**M. Hudson:** Une de nos divisions se spécialise dans la technologie de l'information; c'est cette dernière qui accorde des prêts aux entreprises qui ont des avoirs moins solides comme ceux-là. Nous avons abordé ce créneau autrement que les banques, qui offrent du financement à l'acheteur du logiciel.

Nous sommes intervenus auprès des fournisseurs de logiciel. Supposons que vous voulez vendre 100 millions de dollars de logiciels sur le marché canadien cette année. Pourquoi ne pas mettre de côté 3 millions de dollars de vos recettes pour prévoir les pertes sur créance? Newcourt offrira le financement de votre logiciel sur le marché. Quand vous voulez financer votre logiciel sur le marché, la question des garanties ne se pose pas. Nous avons adopté cette approche avec une entreprise informatique de Montréal, une autre de Toronto... Nous avons 45 ententes au Canada avec des fournisseurs de logiciels et de matériel. Nous disons que vous allez fournir des avoirs moins solides; des avoirs dont la valeur peut être contestée. Pour fournir les services et discuter avec l'acheteur, évaluer sa solvabilité, nous créons un ensemble de garanties. Nous fournissons un service très différent de celui des banques.



[Texte]

**Mr. Iftody:** You are basing it on possible sales from this particular product and setting aside revenues in terms of a scheduled investment over time where the company would have to provide the \$3 million. How would you structure that?

**Mr. Hudson:** Tandem Computers is one of the manufacturers we support. Tandem is based in California. It sells hardware throughout North America. The average computer is \$100,000. Tandem this year will sell probably \$2 billion throughout the world; \$1 billion in North America. We will sit down and say: why not take \$25 million of that \$1 billion in sales, Tandem, set that aside as a loss pool and then we will offer financing to all your customers?

• 1825

**Mr. Iftody:** The problem here, and what I am driving at, is this. We had Mr. Doyle come in and testify. He runs a high-tech operation and is quite knowledgeable in these areas. One thing he talked about, and we are pursuing, is new, young companies. He said there are 65 business proposals on the street in Ottawa today. Young, innovative men and women are putting together these things and they need some kind of start-up capital, but really their best resource is what is between their ears and their ability to create, particularly in the software side.

Could you help these young start-up companies that would not be able to put 25% of revenues on the table?

**Mr. Hudson:** I was not clear that 25% of the revenue is put on the table by the manufacturer of the equipment. The young person with all the intellectual capital but no financial capital who is starting up should be going back to the supplier of their software and hardware and saying, please, finance that. This is the first option.

I hate to talk about ways to expand SBLA because I think it is over-used, but SBLA should not stop at financing the hard assets. Right now you cannot finance a trademark or a software licence.

**Mr. Thompson:** Franchises.

**Mr. Hudson:** I do not know why. A franchise licence or a software licence is as important to a start-up as is a printer to a printing company. I think that has to be brought into the equation. We have to get the message out to go back to the manufacturers of the equipment and we have to look at SBLA covering more than just the iron, the hard equipment, because of this growing information technology market.

**Mr. Iftody:** Yes. We are having a problem because we have advised that on our trade balance in the software side we are doing quite well, but on the hardware side we are importing a lot of the hardware from the U.S. Ostensibly under one of these arrangements you would have to ask a group of young Canadian people who are forming their company if they have a software package, Corel for example. They would have to go to somebody in California and say, look, we want to merge these two things with some of your hardware. That American-based company, under this example you gave, would have to provide the security for—

[Traduction]

**M. Iftody:** Vous vous basez sur les ventes possibles de ce produit en particulier et mettez de côté des recettes relativement à un investissement étalé sur une certaine période, pourvu que l'entreprise fournisse les 3 millions de dollars. Comment le prêt serait-il structuré?

**M. Hudson:** Tandem Computers est un des fabricants que nous appuyons. Tandem est installée en Californie. Elle vend du matériel dans toute l'Amérique du Nord. L'ordinateur moyen coûte 100 000\$. Cette année, Tandem vendra probablement pour 2 milliards de dollars d'ordinateurs dans le monde entier, dont 1 milliard en Amérique du Nord. Nous lui proposerons de mettre de côté 25 millions de dollars en guise de provision pour pertes, puis nous financerons tous ses clients.

**M. Iftody:** Voici où je veux en venir. M. Doyle est venu témoigner. Il exploite une entreprise de haute technologie et il connaît fort bien ces domaines. Il a notamment parlé des jeunes entreprises, sujet sur lequel nous nous penchons. Selon lui, 65 propositions d'affaires sont mises de l'avant tous les jours à Ottawa par de jeunes hommes et femmes innovateurs qui ont besoin de capital de démarrage. Cependant, leur meilleur atout est leur intelligence et leur capacité de créer, surtout dans le domaine des progiciels.

Êtes-vous en mesure d'aider ces jeunes entreprises qui démarrent, mais qui ne peuvent avancer 25 p. 100 de leurs recettes?

**M. Hudson:** Je n'ai pas été clair quand j'ai dit que le fabricant du matériel avançait 25 p. 100 des recettes. La jeune personne qui possède tout le capital intellectuel, mais aucun capital financier, devrait aller voir son fournisseur de logiciel et de matériel pour lui demander de financer le projet. Ce serait la première démarche.

Je n'aime pas du tout parler de moyens d'étendre la LPPE, car je crois qu'elle est surutilisée. Cependant, cette loi ne devrait pas uniquement être restreinte au financement des biens durables. À l'heure actuelle, il est impossible de financer une marque de commerce ou une licence de logiciel.

**M. Thompson:** Des franchises.

**M. Hudson:** Je ne sais pas pourquoi. Une licence de franchise ou une licence de logiciel est aussi importante pour une entreprise qui démarre qu'une imprimante l'est pour une imprimerie. Il faudrait l'ajouter à l'équation. À cause de ce marché croissant de l'informatique, il faut insister sur la nécessité d'aller voir le fabricant du matériel et veiller à ce que la LPPE s'applique à autre chose qu'à des biens matériels.

**M. Iftody:** En effet. Nous avons un problème. D'un côté, nos ventes de logiciels font très bonne figure dans la balance commerciale, mais de l'autre, nous importons beaucoup de matériel informatique des États-Unis. En vertu de ces ententes, il faudrait, en apparence, demander aux jeunes Canadiens qui lancent une entreprise s'ils ont un progiciel, Corel, par exemple. Il faudrait ensuite qu'ils tentent de fusionner leur produit avec le matériel d'un fabricant de Californie. Dans l'exemple que vous donnez, l'entreprise américaine aurait à fournir une garantie. . .

[Text]

[Translation]

**Mr. Hudson:** No. In the example you have just given, Newcourt would call upon that young company in Toronto or Montreal and provide the financing to that company. If there were ever a delinquency problem, Newcourt would deal with the manufacturer in California, not with that start-up company.

**Mr. Iftody:** All right. Thank you very much.

**The Chairman:** Mr. Ianno earlier put a question to you and I do not know if you answered it. I would like to come back to it. I refer to the SBLA program going back a year to the changes that were made in the spring of 1993. How has that affected asset-based financing in Canada in the past year?

**Mr. Hudson:** There are two effects. Because leases are not covered by the SBLA program—for what reason I do not know—we have had to write most of our products as loans if we want to get them qualified under the program.

The second impact we are seeing is when we do encounter the banks, which is relatively infrequent, they will be providing an SBLA product in an area that we probably would have provided a lease without the government guarantee.

**The Chairman:** Could you expand on that? They would be providing an SBLA in an area where you would have provided a lease without the government guarantee.

**Mr. Hudson:** In Newcourt's business?

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Hudson:** Seven-eighths of our lending is non-SBLA. It stands as it is. There is a small business loan; no government support. One-eighth is government supported through SBLA.

The question I would have is, do the banks have the same ratio. We do not let data. . .

**The Chairman:** In terms of data and figures, what effect has that had on the leases you have been able to enter into? Has your leasing business dropped by 10%, 20%, 30%?

• 1830

**Mr. Hudson:** Our leasing business is off 35% over last year. We have replaced that with loans.

**The Chairman:** You replaced it entirely. . .

**Mr. Hudson:** Entirely with loans.

**The Chairman:** How could you replace it with loans if you said that only two or three of your members are eligible to lend under the SBLA?

**Mr. Hudson:** You have just bought the red highway truck. Normally I would have given you a lease. I now say to you, because that lease is not covered by the program, I am going to have to write a loan instead.

**The Chairman:** We are getting into a problem here. You are Newcourt.

**Mr. Hudson:** Yes.

**M. Hudson:** Non. Selon votre exemple, Newcourt proposerait à cette jeune entreprise de Toronto ou de Montréal de lui avancer les fonds. En cas de problème de remboursement, Newcourt traiterai avec le fabricant de Californie et non avec la jeune entreprise.

**M. Iftody:** Parfait. Merci beaucoup.

**Le président:** M. Ianno a posé une question, mais je ne sais pas si vous y avez répondu. J'aimerais y revenir. Je parle ici des modifications qui ont été apportées à la LPPE au printemps de 1993. De quelle façon ont-elles influé sur le financement reposant sur l'actif au Canada depuis un an?

**M. Hudson:** Il y a eu deux conséquences. Étant donné que le programme de la LPPE ne couvre pas les baux—j'ignore pour-quoi—nous avons dû transformer en prêts la plupart de nos produits pour les rendre admissibles aux termes du programme.

En second lieu, lorsque les banques se mettent de la partie, ce qui arrive assez peu souvent, elles offrent un produit LPPE que nous aurions sans doute transformé en crédit-bail non garanti par l'État.

**Le président:** Pouvez-vous expliquer davantage? Les banques accorderaient un prêt aux termes de la LPPE là où vous auriez consenti un crédit-bail sans garantie de l'État.

**M. Hudson:** Dans les activités de Newcourt?

**Le président:** Oui.

**M. Hudson:** Sept huitièmes de nos prêts, qui sont complets par eux-mêmes, échappent à la LPPE. Les fonds que nous avançons aux petites entreprises ne sont pas garantis par le gouvernement. L'État garantit un huitième de nos prêts aux termes de la LPPE.

Est-ce le même ratio pour les banques? Nous ne laissons pas les données. . .

**Le président:** Quel effet cela a-t-il eu sur les ententes de crédit-bail que vous avez pu conclure? Vos activités dans le domaine du crédit-bail ont-elles diminué de 10 p. 100, 20 p. 100, 30 p. 100?

**M. Hudson:** Elles ont diminué de 35 p. 100 depuis un an. Nous les avons remplacées par des prêts.

**Le président:** Vous les avez remplacées entièrement. . .

**M. Hudson:** Entièrement par des prêts.

**Le président:** Comment avez-vous pu remplacer ce chiffre d'affaires par des prêts si seulement deux ou trois de vos membres sont autorisés à consentir un financement aux termes de la LPPE?

**M. Hudson:** Supposons que vous venez tout juste d'acheter le fameux tracteur routier rouge. En temps normal, nous signerions un crédit-bail. Or, parce que ce genre d'entente n'est pas admissible, je vais devoir vous consentir un prêt.

**Le président:** Nous avons un problème. Vous êtes Newcourt.

**M. Hudson:** C'est cela.



[Text]

**Mr. Thompson:** Yes, I saw that. We have discussed that all day long today and I am not sure what he's talking about. What mess?

If we had access to the SBLA program we obviously would be doing better than we are doing right now. That's the equity we are asking for.

**The Chairman:** Maybe I am quoting them out of context or putting words in their mouths. They said that most leasing companies have disappeared from the market because everyone is borrowing under the SBLA.

**Mr. Thompson:** We have 100 members that would disagree. They are out there writing business to small businesses in Canada and doing very well. The key issue, as Steve talked about, is when you look at risk there is more than one criteria to assess risk. I mean risk is not always related to the creditworthiness of the business you are lending to. Risk also has an awful lot to do with the equipment the person is buying. Some equipment is far more riskier to lend against than others.

What we find often in the marketplace is that the banks treat all equipment the same. They do not know a skidder from a sledder or a truck or what have you. Our guys know. They know if the economy worldwide is depressed for a particular type of equipment. If they have to take it back, they assess that risk in terms of how they price the loan. If they know they can offload that equipment in the re-market for a very good price because there are not very many of them made, they will change the risk assessment on their loan and be more competitive with the banks.

• 1835

**The Chairman:** So what you're saying in essence, to come back to my earlier line of questioning, is that you have been able to preserve your market share vis-à-vis the SBLA in the past year, vis-à-vis the banks, by taking on higher risks. You beat them when it comes to various conditions of the loan.

**Mr. Thompson:** We could beat them better and provide a lot less costly service to small businesses if we had access to the SBLA. But we don't have it, so we have to go out in the marketplace and replace the business.

**The Chairman:** Is the answer, then, to give you the coverage under the SBLA or to cut back on the guarantee offered to the banks?

**Mr. Thompson:** That's a complicated issue. The reason we've made the recommendation is that SBLA is on the table now. It's there. Our members want access to it, want to be able to lend under SBLA the same as the banks do. The other part of the message is that as a result of this committee or other committees that wind up making recommendations to government to introduce policy changes or programs. . . we want to be included.

**The Chairman:** That's fine, but as I think members around this table have indicated today and on other occasions, we're not interested in *manana* and what's going to happen two or three years from now. We have a report to table in a month's time.

[Translation]

**M. Thompson:** Oui, j'ai vu cela. Nous en avons parlé toute la journée, mais je ne suis pas certain de quoi il retourne. De quel fouillis s'agit-il?

Si nous pouvions profiter du programme LPPE, nos affaires iraient évidemment beaucoup mieux. C'est cette possibilité que nous demandons.

**Le président:** Il se peut que je les cite hors contexte ou que je leur fasse dire ce qu'ils n'ont pas dit. Selon eux, la plupart des sociétés de crédit-bail sont disparues du marché parce que tout le monde emprunte aux termes de la LPPE.

**M. Thompson:** Nous avons 100 membres qui réfuteraient cette affirmation, car ils font de très bonnes affaires avec les petites entreprises au Canada. Comme Steve l'a précisé, le point clé est qu'on peut évaluer le risque en fonction de plus d'un critère. Autrement dit, le risque n'est pas toujours lié à la solvabilité du débiteur. Il a aussi beaucoup à faire avec l'équipement qui est acheté, car, dans certains cas, il comporte un risque beaucoup plus élevé.

Nous avons souvent constaté que les banques traitaient tous les types d'équipement sur le même pied. Elles ne font pas la différence entre une débusqueuse, une moissonneuse ou une remorque, contrairement à nos gens. Nos membres savent que si le marché mondial d'un type particulier d'équipement est en mauvaise passe, ils devront en tenir compte dans l'évaluation du risque et du coût du prêt si jamais ils doivent reprendre l'équipement. S'il savent qu'ils peuvent se débarrasser de l'équipement à un très bon prix à cause de sa rareté, ils modifieront leur évaluation du risque de façon à être plus concurrentiels face aux banques.

**Le président:** Pour revenir à ma première série de questions, vous dites essentiellement que vous avez pu préserver, au cours de la dernière année, votre part du marché face au programme LPPE et aux banques en assumant des risques plus élevés. Vous les battez en offrant des conditions de prêt plus favorables.

**M. Thompson:** Nous pourrions être plus compétitifs encore et offrir un service beaucoup moins coûteux aux petites entreprises si nous avions accès au programme LPPE. Comme ce n'est pas le cas, nous devons aller sur le marché et remplacer les occasions perdues.

**Le président:** Devrions-nous donc vous rendre admissibles à la LPPE ou diminuer les garanties offertes aux banques?

**M. Thompson:** La question est complexe. Nous avons présenté cette recommandation, car la LPPE est au coeur du problème. Nos membres veulent en profiter et veulent consentir les mêmes prêts LPPE que les banques. La deuxième partie de notre message est que nous voulons être inclus dans les résultats des travaux de ce comité ou d'autres comités qui présenteront des recommandations au gouvernement afin de modifier la politique ou mettre en place des programmes.

**Le président:** Tout cela est très bien, mais comme l'ont indiqué les députés autour de cette table aujourd'hui et en d'autres occasions, nous ne sommes pas intéressés à *manana* ni à ce qui se passera dans deux ou trois ans. Nous devons déposer notre rapport dans un mois.

*[Texte]*

**The Chairman:** When you say business is down 35%, are you talking about Newcourt or are you talking about the industry?

**Mr. Hudson:** Within the asset-based finance industry you have loans and you have leases. The two give you financing. What we have lost in leases, we have gained in loans.

**The Chairman:** The whole industry.

**Mr. Thompson:** What he is referring to, Mr. Chairman, is that they will still do the loans. It is just not being done under SBLA. They do have the ability to do SBLA and one other member does. The rest of them do not. That does not mean they do not do a loan. They will assess the application on the same basis they would any other. As Steve says, seven-eighths of his deals are not SBLA. It would be nice to have —

**The Chairman:** How can those of your members who are not approved under the SBLA compete with the bank then? How can you provide a loan and compete with the bank if it does not have the government guarantee? You are able to compete?

**Mr. Hudson:** They cannot.

**The Chairman:** Why can't they?

**Mr. Hudson:** Because they are not approved, so they will end up taking a higher credit risk. They will still write that loan for that lease, but they will not have the benefit of the government support program. So at the end of the day to keep their market share, they have taken on incremental risk.

**The Chairman:** It has forced your members to take on incremental risk —

**Mr. Hudson:** Absolutely.

**The Chairman:** —to write loans that the banks can write with a government guarantee but that you cannot write.

**Mr. Thompson:** That's right.

**The Chairman:** You can write but without the government guarantee.

**Mr. Thompson:** Without the government guarantee.

**The Chairman:** Apart from the fact that you assume higher risk, are you able to meet the bank on all of the other conditions of the loan?

**Mr. Hudson:** On service and rate we are beating the banks. That is shown in the growth of the non-bank industry in Canada. There are two reasons we stand at 11 versus 34. We have the message out to the people who want to borrow the money.

**The Chairman:** There you are talking about a more long-term phenomenon, 11 versus 34. This is not something that has just happened in the last year. I am trying to figure out what has happened in the last year as a result of the huge increase in SBLA lending. It has increased fourfold.

One of your members in Quebec told me that the government guarantees to the banks have created "a huge mess in the leasing business".

*[Traduction]*

**Le président:** Lorsque vous dites que vos affaires ont baissé de 35 p. 100, parlez-vous de Newcourt ou de tout le secteur?

**M. Hudson:** Le secteur du financement reposant sur l'actif a deux volets: les prêts et le crédit-bail. Ce sont deux modes de financement. Ce que nous avons perdu en crédit-bail, nous l'avons retrouvé sous forme de prêts.

**Le président:** Vous parlez de tout le secteur.

**M. Thompson:** Ce qu'il dit, monsieur le président, c'est qu'il consentira quand même un prêt, mais non en vertu de la LPPE. Lui et un autre membre peuvent consentir des prêts aux termes de ce programme. Tous les autres ne le peuvent pas. Cela ne signifie pas qu'ils ne peuvent pas prêter de l'argent. Ils évalueront la demande sur la même base que toutes les autres. Comme Steve l'a dit, sept huitièmes de ses transactions échappent à la LPPE. Il serait utile d'avoir...

**Le président:** Comment vos membres, qui ne sont pas agréés par la LPPE, peuvent-ils concurrencer les banques? Comment pouvez-vous consentir un prêt sans aucune garantie de l'État tout en faisant concurrence à la banque? Êtes-vous en mesure de le faire?

**M. Hudson:** Ils ne le peuvent pas.

**Le président:** Pourquoi pas?

**M. Hudson:** Parce qu'ils ne sont pas des prêteurs agréés, leur risque de crédit sera plus élevé. Ils consentiront quand même un prêt pour le bien qui est loué, mais ils ne pourront profiter des avantages du programme de garantie du gouvernement. Pour conserver leur part du marché, ils doivent donc chaque jour assumer un risque supplémentaire.

**Le président:** Vos membres sont donc obligés de prendre un risque supplémentaire...

**M. Hudson:** Tout à fait.

**Le président:** ...pour consentir des prêts que les banques peuvent assortir d'une garantie de l'État, contrairement à vous.

**M. Thompson:** C'est exact.

**Le président:** Vous pouvez financer, mais sans garantie de l'État.

**M. Thompson:** En effet.

**Le président:** Outre que vous devez assumer un risque plus élevé, pouvez-vous offrir vos prêts aux mêmes conditions que les banques?

**M. Hudson:** Notre service et nos taux sont meilleurs que ceux des banques, comme en témoigne la croissance du secteur non bancaire au Canada. Deux raisons expliquent que nous soyons à 11 contre 34. Les emprunteurs savent qui nous sommes.

**Le président:** Vous parlez d'un phénomène sur une période beaucoup plus longue, 11 contre 34, qui ne s'est pas produit l'an dernier. J'essaie de comprendre ce qui est arrivé l'an dernier à la suite de l'augmentation fulgurante des prêts LPPE, qui ont quadruplé.

Un de vos membres au Québec m'a révélé que les garanties accordées par l'État aux banques avaient créé «un fouillis épouvantable dans le secteur du crédit-bail».



[Texte]

**Mr. Thompson:** We want to be included in SBLA.

**The Chairman:** We have to make recommendations. Okay, you want to be included in SBLA. What is it going to take to get all of your other members included under SBLA?

The way you've described it is that you have to be approved almost on a one... sort of one after the other. You have to go through a complicated regulatory approval system and so forth. What will it take to get your members approved? Do they have to meet certain financial tests? What's the process?

**Mr. Thompson:** Steve's been through it, so I'll let—

**Mr. Hudson:** The members have to make application, which includes a submission on their financial history, their operating history. It's then passed to government to either approve them or not to approve them.

**The Chairman:** Well, who approved you?

**Mr. Hudson:** The Ministry of Industry.

**The Chairman:** Is discretion involved? If you meet certain criteria, are you not automatically approved, or is there some room for discretion on the part of the decider?

**Mr. Hudson:** The only frustration that we experienced... it wasn't the subjective nature of the process; it was the time it took to get the approval. Once it was—

**The Chairman:** Have all your other members put in applications to be approved?

**Mr. Hudson:** The biggest company has taken a year and a half to get through the process. That sends a message. How much frustration is a small independent leasing company going to go through to get approval?

**The Chairman:** Okay, so you're saying that a lot of your people haven't put in applications to be approved. They're reluctant to do so because of your experience.

**Mr. Hudson:** They're reluctant because it takes a year and a half for a company with \$2.4 billion's worth of assets to get approval and it takes a week for a bank to get approval.

**The Chairman:** Well, that tells us about the nature of the beast that you're trying to wrestle with.

**Mr. Hudson:** Can I give you a couple of recommendations with regard to the SBLA?

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Hudson:** There should be a restriction on the amount of SBLA that any one institution should write. That restriction should be a percentage of its total small business volume. In Newcourt's case, we have one-eighth of our small business loans SBLA approved.

No institution should be able to get 100% or 70% or 50% of their small business loans insured in the program. There has to be a mechanism to force them to do non-SBLA product. The way to force them is to put a cap on a percentage of their business.

**The Chairman:** At first glance, that seems to be a pretty interesting recommendation. Do you have any more?

[Traduction]

**M. Thompson:** Nous voulons être agréés en vertu de la LPPE.

**Le président:** Nous devons formuler des recommandations. Vous voulez être agréés, soit. Que faudrait-il faire pour que tous vos autres membres le soient aussi?

Selon vos propos, vous devez être agréés presque l'un après l'autre, à cause d'un système complexe d'agrément réglementaire. Que faudra-t-il faire pour que vos membres soient agréés? Doivent-ils passer certains tests financiers? Quel est le processus?

**M. Thompson:** Comme Steve en a déjà parlé, je le laisserai. . .

**M. Hudson:** Les membres doivent présenter une demande comprenant, entre autres, leurs antécédents financiers et leur dossier d'entreprise. Cette demande est ensuite transmise au gouvernement qui l'approuve ou non.

**Le président:** Dans votre cas, qui vous a agréés?

**M. Hudson:** Le ministère de l'Industrie.

**Le président:** Y a-t-il un pouvoir discrétionnaire? Si vous satisfaites à certains critères, n'êtes-vous pas automatiquement agréés, ou le décideur a-t-il un pouvoir discrétionnaire?

**M. Hudson:** Notre seule frustration n'est pas venue de la nature subjective du processus, mais bien du temps que l'agrément a mis à venir. Dès que nous l'avons eu. . .

**Le président:** Vos autres membres ont-ils tous présenté une demande en ce sens?

**M. Hudson:** Il a fallu un an et demi à la plus grosse société pour sortir de ce processus. Cela en dit long. Combien de frustrations une petite société indépendante de crédit-bail doit-elle endurer pour obtenir l'agrément?

**Le président:** Donc, bon nombre de vos gens n'ont pas présenté de demande d'agrément à cause de votre expérience.

**M. Hudson:** Ils hésitent parce qu'il faut un an et demi à une société possédant un actif de 2,4 milliards de dollars pour obtenir un agrément, mais seulement une semaine à une banque.

**Le président:** Cela nous en dit long sur la nature du problème auquel vous vous attaquez.

**M. Hudson:** Puis-je vous faire quelques recommandations au sujet de la LPPE?

**Le président:** Allez-y.

**M. Hudson:** Il faudrait restreindre le montant total des prêts consentis par un établissement en vertu de la LPPE. Cette restriction devrait représenter un pourcentage de son chiffre d'affaires total auprès des petites entreprises. Par exemple, un huitième des prêts de Newcourt consentis aux petites entreprises sont approuvés par la LPPE.

Aucun établissement ne devrait pouvoir faire assurer 100 p. 100 ou 70 p. 100 ou 50 p. 100 de ses prêts aux petites entreprises par le programme LPPE. Il faut l'obliger à offrir des produits non-LPPE en plafonnant le pourcentage de ses prêts LPPE.

**Le président:** À première vue, cette recommandation semble fort intéressante. En avez-vous d'autres?

## [Text]

**Mr. Hudson:** The second recommendation. The definition of a loan has to be expanded to include intellectual property. In Canada today we have start-up companies trying to invest in soft assets, the patent, the licence, the goodwill. Those have to be covered as a qualifying asset.

**Mr. McClelland:** Just one quick minute on that, because I think this is a germ of an idea. As we go down the information highway, whatever that might be, we're going to be going away from capital, hard assets, and into soft assets, but the assets are just as valuable. I'd hate to go into a bank to try to sell them on the whole notion of providing a built-in sale, built on a capital pool based on the value of the intellectual asset you're selling.

• 1840

That is extremely important as we start to develop the knowledge base, if it's something your industry does. There are a lot of entrepreneurs out there who don't know how on earth they're going to do it or sell it, so that would seem to me to be something you might want to include in this piece you're doing.

It's the first I've ever heard of any kind of financing where you would spread the overall risk, the seller would accept the risk, and you would sell it with virtually built-in financing. If you can sell it, we'll finance it.

**Mr. Thompson:** Your example provides one of the more complicated areas to do that in, and that always causes some red flags. Steve was talking earlier about Autobus in Quebec. The couple who leased this bus wound up getting a contract from the government for five years, or whatever it was, to run a bus service. They had to pay \$10,000 or \$20,000 for that licence. That's just as important as the bus. Without the bus you don't have the business. Without the licence you don't have the business. Why doesn't SBLA cover that?

**Mr. McClelland:** But selling intellectual property is quite different from selling a bus.

**Mr. Thompson:** I realize that, but I just want to make sure we understand both ends of the spectrum.

**Mr. McClelland:** They're totally different ends.

**Mr. Thompson:** Absolutely

**Mr. McClelland:** Say I as an entrepreneur in intellectual property know if I can make a mousetrap that's good enough I can sell it to the financing people, so when I'm going out there to try to sell it I don't have to sell the financing as well. Expand that and think of the changes that have taken place. If I sell a \$5,000 piece of equipment and that piece of equipment has inherent in it the ability by modem to be updated, through intellectual property alone you can change that \$5,000 piece of equipment to a \$20,000 piece of equipment at the blink of an eye.

The nature of business is changing, as is our ability to get the benefit of taxes, in a world economy electronically. You buy something for \$5,000 and you have no idea how much that can be upgraded by a modem to make it worth \$10,000 or whatever. I don't know if what I'm saying makes sense, but I know that kind of thing goes on now.

## [Translation]

**M. Hudson:** Voici ma deuxième. Il y aurait lieu d'étendre à la propriété intellectuelle la définition d'un prêt. Il y a au Canada aujourd'hui de jeunes sociétés qui essaient d'investir dans des avoirs moins solides, comme un brevet, une licence ou l'achalandage. Ce genre d'actif doit être admissible.

**M. McClelland:** N'allons pas trop vite ici, vous venez de faire éclore une nouvelle idée. Lorsque nous nous lancerons sur l'autoroute de l'information, peu importe ce que ce sera, nous allons devoir nous éloigner des immobilisations et des avoirs durables au profit de biens moins durables, mais d'une valeur tout aussi grande. J'aurais horreur d'essayer de vendre à une banque l'idée de financer une vente reposant sur la valeur du bien intellectuel que vous vendez.

Ce point est extrêmement important lorsque nous commencerons à développer la base de connaissances, si c'est quelque chose que votre secteur fait. Beaucoup d'entrepreneurs n'ont aucune idée de la façon dont ils vont s'y prendre pour l'élaborer ou la vendre. Ce serait donc un point que vous voudrez sans doute ajouter à votre liste.

C'est la première fois que j'entends parler d'un arrangement où le vendeur accepte une partie du risque et vous offrez un financement presque intégré. Si vous pouvez le vendre, nous pouvons le financer.

**M. Thompson:** L'exemple que vous donnez est l'un des plus complexes qui font toujours surgir des risques. Steve a parlé plus tôt du cas de l'autobus au Québec. Le couple qui a loué l'autobus s'est retrouvé avec un contrat du gouvernement lui permettant d'exploiter un service d'autobus pendant cinq ans ou quelque chose de ce genre. Il a dû déboursier 10 000\$ ou 20 000\$ pour acheter le permis, qui est aussi important que l'autobus. Pas d'autobus, pas d'exploitation. Pas de permis, pas d'exploitation non plus. Pourquoi la LPPE ne couvre-t-elle pas cela?

**M. McClelland:** La vente d'un bien intellectuel est fort différente de celle d'un autobus.

**M. Thompson:** J'en conviens, mais je désire seulement assurer que nous comprenons les deux aspects du problème.

**M. McClelland:** Ce sont deux aspects totalement différents.

**M. Thompson:** Absolument.

**M. McClelland:** Si, en ma qualité d'entrepreneur en propriété intellectuelle, je sais que je peux fabriquer une trappe à souris suffisamment bonne pour la vendre à des prêteurs, je n'aurai pas besoin de leur vendre en même temps le financement. Étendez maintenant cette idée aux modifications qui sont survenues. Si je vends pour 5 000\$ un bien d'équipement qui, à cause de ses caractéristiques inhérentes, peut être amélioré par modem, on peut, en un instant, le transformer en un bien d'équipement de 20 000\$ en l'assortissant à un bien de nature intellectuelle.

La nature des affaires évolue, tout comme notre capacité de profiter électroniquement des taxes dans une économie mondiale. On peut acheter quelque chose à 5 000\$ tout en ignorant jusqu'à quel point on peut l'améliorer par modem pour en faire passer la valeur à 10 000\$. Mes propos ne semblent peut-être pas logiques, mais cela se passe réellement.



[Texte]

**Mr. Thompson:** I think it supports what Steve is saying. The program needs to be broadened to include more players on the delivery side of it. It has to be restricted to not allow financial institutions to say this is the only kind of business we're going to do. As Steve says, it has to broaden beyond hard assets. That makes it a successful program.

**Mr. McClelland:** Thank you very much.

**Mr. Hudson:** I don't dispute the dollar amount has to be capped. As to the allocation of SBLA government-supported loans, there have to be some market-driven parameters brought into each institution that is an approved lender.

**The Chairman:** We've just sort of been discussing this and, as I said, your ideas seem to be interesting at first glance. If one assumes the banks are anxious to lend under the SBLA program because there's a benefit to them—they are transferring risk to the taxpayer as opposed to assuming risk on their own—then it becomes a good recommendation because it puts a constraint into the program. But if they are legitimately lending to riskier borrowers in riskier sectors of the economy then this restriction would be counter-productive because it would stop.

**Mr. Thompson:** You're missing the point. What is happening out there right now—and CFIB sort of told you this—is any small business application that goes into one of the chartered banks, whether there's any risk associated with the transaction or not, is put in SBLA. Why not have the comfort? So every one they don't put in there leaves room for one more to be in there.

**The Chairman:** Basically what you're saying therefore is loans are being made under the SBLA program with a government guarantee that—

**Mr. Thompson:** Don't need to be.

**The Chairman:** —that don't need to be. That's the issue that—

• 1845

**Mr. McClelland:** It's not just the banks. If I were a business person and had the option to put it under SBLA and have it guaranteed 90% by the government rather than 100% guaranteed by me, why not? I mean you're crazy not to.

**The Chairman:** Are you familiar with spot-factoring, confirming? Is that part of your business? It's not?

**Mr. Hudson:** Factoring has not enjoyed wide acceptance in Canada. Factoring is widely used in the U.S. Factoring is not used in Canada to any great extent because the banks can lock up the receivables and inventory as collateral under a general assignment. Once those general assignments are completed, to a bank it's impossible to factor receivables.

**The Chairman:** And that's not the case in the United States?

**Mr. Hudson:** It's not the case in the States. Factoring in the States is a multi-billion dollar method. It's used by mid-sized, small and large companies.

[Traduction]

**M. Thompson:** Cela vient appuyer les dires de Steve. Il faut étendre le programme à un plus grand nombre de fournisseurs de services. Il faut aussi en restreindre la portée afin que les établissements financiers ne puissent pas dire qu'il s'agit de leur seul genre d'activités. Comme le précise Steve, il faut aller au-delà des biens durables si l'on veut en faire un programme fructueux.

**M. McClelland:** Merci beaucoup.

**M. Hudson:** Je ne dis pas qu'il ne faut pas plafonner le montant. Pour ce qui est du pourcentage de prêts LPPE garantis par l'État, il faut imposer à chaque établissement agréé des paramètres définis en fonction du marché.

**Le président:** Nous venons tout juste en quelque sorte de discuter de ce sujet et, comme je l'ai dit, vos idées semblent intéressantes à première vue. Si l'on suppose que les banques sont impatientes de prêter aux termes du programme LPPE parce qu'elles en retirent un avantage—elles se trouvent à transférer le risque au contribuable plutôt que de l'assumer elles-mêmes—la recommandation est donc sensée puisqu'elle fixe une limite. Cependant, si les banques prêtent légitimement à des emprunteurs plus vulnérables dans des secteurs plus risqués de l'économie, cette restriction serait alors improductive.

**M. Thompson:** Vous n'avez pas saisi. La situation actuelle—et la FCEI vous l'a en quelque sorte dit—est que toutes les demandes de prêt des petites entreprises que reçoivent les banques à charte sont acheminées vers le programme LPPE, peu importe que la transaction soit ou non assortie d'un risque. Pourquoi ne pas opérer dans le confort? Tout prêt qui échappe donc à ce programme permet à un autre d'y entrer.

**Le président:** Essentiellement, vous dites que les prêts consentis en vertu du programme LPPE comportent une garantie de l'État. . .

**M. Thompson:** Ils n'en ont pas besoin.

**Le président:** . . . qui n'a pas besoin d'être donnée.

**M. McClelland:** Ce ne sont pas seulement les banques. Si j'étais en affaires et si j'avais le choix de faire garantir un prêt à 90 p. 100 par le gouvernement plutôt que d'en assumer totalement le risque moi-même, pourquoi ne le ferais-je pas? Je serais fou de ne pas le faire.

**Le président:** Connaissez-vous l'affacturage? Cela fait-il partie de vos activités? Non?

**M. Hudson:** L'affacturage n'est pas largement accepté au Canada, au contraire des États-Unis. On ne l'utilise pas beaucoup au Canada parce que les banques ont le pouvoir de s'approprier les comptes clients et les stocks lorsqu'il y a cession générale des dettes actives. Dès qu'une telle cession générale prend fin, il est impossible à la banque d'affacturer les comptes clients.

**Le président:** Et ce n'est pas le cas aux États-Unis?

**M. Hudson:** En effet, l'affacturage représente une activité de plusieurs milliards de dollars aux États-Unis. Toutes les sociétés, de la plus petite à la plus grande, y recourent.

[Text]

[Translation]

**The Chairman:** I've heard of factoring before, in Canada. I've run into people, I think, in the clothing business who maybe used it as a technique at some point. I don't know how they use it. Maybe they're using it. . .

**Mr. Hudson:** Factoring tends to be done in Canada, when it's done, by people who have difficulty obtaining a bank line of credit. So it's business on the margin, whereas in the States it's a widely accepted form of financing. In Canada something called a section 178 assignment, which the banks get, assigns all the receivables to the bank. In the States there isn't a similar mechanism.

**The Chairman:** Lastly, we've been talking about the United States and the significance of asset-based financing in that market. What has accounted for the importance of asset-based financing in that market? Is it the tax system? Is it matters relating to guarantees, like we just talked about, or securities that financial institutions can obtain on various assets? Is there more to the picture than just the problems you've identified here in Canada? What accounts for that market in the U.S.?

**Mr. Hudson:** I would say there are two reasons for this tremendous disparity that exists nowhere else in the world. The first reason is, when small business finance in any supportive form is provided in the U.S. there are some 800 approved small business finance providers in the States. The U.S. government has chosen to offer that service, primarily, through non-banks. Small regional providers of credit tend to be small business approved lenders or small business investment corporations. They have chosen to use the non-bank system at a fairly small level and widely dispersed over the country.

**Mr. Thompson:** As a delivery.

**Mr. Hudson:** As a form of delivery. They do deliver through the bank system, but it's my understanding that a majority of delivery occurs through the non-bank system.

**The Chairman:** That's the delivery of what, again?

**Mr. Hudson:** Any government-supported small business loan or investment initiative. They have guaranteed loans, they have guaranteed investments, they have a series of programs. The difference between Canada and the U.S. is that in the U.S. you have approximately 800-plus approved small business lenders in the States.

**The Chairman:** Who are these lenders? What are they? Are they financial institutions, if they're not banks?

**Mr. Thompson:** People like us.

**Mr. Hudson:** People like us. Private investment companies, credit unions, insurance companies, pensions. Anyone who can lend money would be approved.

**Mr. McClelland:** May I ask a follow-up question, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Go ahead.

**Mr. McClelland:** Would it be possible that in the United States, because there are more primary manufacturers and asset-based financing or ABF financing is a tool used by primary manufacturers, a higher percentage of financing would be done

**Le président:** J'ai déjà entendu parler de l'affacturage au Canada. Si je ne m'abuse, des gens dans l'industrie du vêtement l'utilisaient comme technique à un moment donné, mais j'ignore comment. Ils l'utilisent peut-être. . .

**M. Hudson:** Au Canada, ce sont plutôt les gens qui éprouvent des difficultés à obtenir une marge de crédit bancaire qui recourent à l'affacturage. C'est donc une activité marginale, à l'encontre des États-Unis où cette forme de financement est largement reconnue. Au Canada, il y a ce qu'on appelle une cession aux termes de l'article 178, qui accorde aux banques tous les comptes clients. Ce genre de mécanisme n'existe pas aux États-Unis.

**Le président:** En dernier lieu, nous avons parlé de l'importance du financement reposant sur l'actif aux États-Unis. Qu'est-ce qui en explique l'importance sur ce marché? Le régime fiscal? Les garanties, dont nous venons de parler, ou les titres que les établissements financiers peuvent obtenir à l'égard de divers biens? Y a-t-il d'autres aspects à part les problèmes que vous venez de définir au Canada? Qu'est-ce qui explique ce marché aux États-Unis?

**M. Hudson:** Deux raisons expliquent cette énorme disparité qui n'existe nulle part ailleurs dans le monde. En premier lieu, lorsqu'une petite entreprise américaine désire un financement d'appui sous quelque forme que ce soit, elle peut faire appel à 800 fournisseurs agréés de crédit. Le gouvernement des États-Unis a décidé que ce service serait offert principalement par d'autres établissements que les banques. Les petits fournisseurs régionaux de crédit ont tendance à être des prêteurs agréés aux petites entreprises ou encore des sociétés d'investissement axées sur la petite entreprise. Le gouvernement a choisi le système non bancaire à cause de son niveau général et de sa dissémination partout au pays.

**M. Thompson:** En tant que fournisseur.

**M. Hudson:** En tant que forme de prestation. Le service est dispensé par les banques, mais je crois comprendre que ce service est offert en bonne partie par l'intermédiaire du système non bancaire.

**Le président:** Que fournit-on au juste?

**M. Hudson:** Tout projet d'investissement ou prêt garanti par l'État aux petites entreprises. Il y a des prêts garantis, des placements garantis et toute une série de programmes. La différence entre le Canada et les États-Unis, c'est que là-bas, on compte plus de 800 prêteurs agréés pour les petites entreprises.

**Le président:** Qui sont ces prêteurs? Si ce ne sont pas des banques, est-ce des établissements financiers?

**M. Thompson:** Des gens comme nous.

**M. Hudson:** Des gens comme nous. Des sociétés de placement privées, des caisses de crédit, des sociétés d'assurance, des caisses de retraite. Tous ceux qui peuvent prêter de l'argent sont agréés.

**M. McClelland:** Puis-je poursuivre par une question, monsieur le président?

**Le président:** Allez-y.

**M. McClelland:** Étant donné qu'il y a plus de fabricants primaires aux États-Unis et que ceux-ci recourent au financement reposant sur l'actif, est-il possible que le pourcentage de ce type de financement soit plus élevé qu'au



[Texte]

by ABF than in Canada because we have fewer primary manufacturers? Much of our manufactured equipment, for instance, is manufactured in the United States or somewhere else and is therefore financed traditionally through banks or whatever. ABF financing is more primary in the United States because it's directly related to the manufacturer. Could that be another reason why there's the disparity?

[Traduction]

Canada parce que nous comptons moins de fabricants primaires? La majeure partie de notre équipement, par exemple, est fabriquée aux États-Unis ou ailleurs et est donc financée par les banques, de la façon classique. Le financement reposant sur l'actif est plus important aux États-Unis, car il est directement lié aux fabricants. Serait-ce une autre raison qui explique la disparité?

• 1850

**Mr. Thompson:** That is partly correct. As I mentioned earlier, in the report I placed in the material written by the industry ministry as a study of our entire industry, there's a whole section in there dealing with this disparity.

**Mr. McClelland:** If one of the things we would like to do here in Canada is to establish a manufacturing industry or increase our manufacturing capability as a nation, then wouldn't it also follow—

**Mr. Thompson:** Absolutely.

**Mr. McClelland:** —that the ability to manufacture and sell would let industry hook up with manufacturers to say this is how we can work together? If you can build it, we can sell it.

**Mr. Thompson:** That very point cuts to the recommendation I've made very briefly in the report about the need to look at the two countries. Frequently, in the purchase of particularly heavy equipment—Steve knows a lot about this—or very expensive equipment, the worldwide competition is intense. However, what's equally important to the purchaser of that equipment is not necessarily the equipment itself but how it can be financed. Canada may make the best widget in the world, but if we can't provide financing in this country that's competitive with Japan, the U.S. or the U.K., then the equipment will be bought there.

**Mr. McClelland:** We do it all the time.

**Mr. Thompson:** Yes.

**Mr. McClelland:** I'm thinking of companies like Bombardier, for instance.

**Mr. Thompson:** Absolutely.

**Mr. McClelland:** That's how they sell the bulk of their equipment. It's through the financing that's prearranged through the government. I don't know if it's the bulk of the equipment.

**Mr. Thompson:** It's always a difficulty when you have policy that's driven strictly from a tax perspective.

**Mr. McClelland:** Yes.

**Mr. Thompson:** Somebody can convince the government that by eliminating this particular aspect of how we operate, it's going to save the Government of Canada \$40 million in tax revenue. On the other hand, \$4 billion worth of sales were lost that would have created 5,000 jobs. That's the concern.

**M. Thompson:** Vous avez en partie raison. Comme je l'ai dit avant, une section complète du rapport, qui fait partie des documents rédigés par le ministère de l'Industrie pour les fins de son étude de l'industrie, traite de cette disparité.

**M. McClelland:** Si, parmi les choses à faire au Canada, nous voulons établir une industrie manufacturière ou augmenter notre capacité globale de fabrication, n'est-il pas vrai. . .

**M. Thompson:** Absolument.

**M. McClelland:** . . .que cette capacité de fabriquer et de vendre permettrait à l'industrie de se regrouper avec les fabricants pour indiquer comment ils peuvent travailler ensemble? Si vous pouvez le construire, nous pouvons le vendre.

**M. Thompson:** Ce point particulier touche la recommandation très brève que j'ai formulée dans le rapport au sujet de la nécessité d'examiner la situation dans les deux pays. Il arrive souvent que la concurrence mondiale soit très vive lors de l'achat d'une pièce d'équipement lourd—Steve en connaît long à ce sujet—ou d'un matériel très coûteux. Toutefois, ce n'est pas nécessairement l'équipement lui-même, mais bien son mode de financement qui est aussi important aux yeux de l'acheteur. Le Canada peut bien fabriquer le meilleur machin au monde, mais si nous ne pouvons pas offrir ici un financement qui concurrence celui du Japon, des États-Unis ou du Royaume-Uni, l'achat se fera alors dans l'un de ces pays.

**M. McClelland:** Nous le faisons tout le temps.

**M. Thompson:** En effet.

**M. McClelland:** Je pense à des sociétés comme Bombardier.

**M. Thompson:** Vous avez tout à fait raison.

**M. McClelland:** C'est par un financement organisé d'avance par le gouvernement qu'elles parviennent à vendre la majeure partie de leur matériel. J'ignore si c'est la majeure partie de leur matériel, cependant.

**M. Thompson:** Il y a toujours un problème lorsqu'une politique repose entièrement sur un point de vue fiscal.

**M. McClelland:** En effet.

**M. Thompson:** On peut convaincre le gouvernement que l'élimination de cet aspect particulier de notre mode de fonctionnement lui fera épargner 40 millions de dollars sous forme de recettes fiscales. En revanche, on perdra 4 milliards de dollars de ventes qui auraient créé 5 000 emplois. Voilà où le bât blesse.

[Text]

**The Chairman:** Mr. Thompson and Mr. Hudson, I want to thank you for taking the initiative to really pursue our committee and to ask to appear before it. I also welcome the merger, I guess, of your two predecessor associations to form your association. I indeed hope, in light of the testimony you've given us, that you will be more active players in the public policy process. Certainly you've given us lots of food for thought.

I thank you for providing us also with this big binder of information. We will read through it and study it. I'm sure you would be helpful or you would answer any further questions we may have, in an informal manner, over the next few weeks.

Thank you again for being here. As I said to other witnesses, we'll try to do justice to your testimony in our report.

The meeting is adjourned.

[Translation]

**Le président:** Monsieur Thompson et monsieur Hudson, je vous remercie d'avoir pris l'initiative de venir témoigner devant notre comité. Je vois aussi d'un bon oeil la fusion, si je peux m'exprimer ainsi, de vos deux associations précédentes à l'origine de votre organisme actuel. À la lumière du témoignage que vous nous avez donné, j'espère vraiment que vous jouerez un rôle plus actif dans le processus d'élaboration des politiques publiques. Vous nous avez assurément donné beaucoup à réfléchir.


Merci également de nous avoir remis ce gros cartable de documents. Nous l'examinerons au complet. Je suis certain que vous pourrez encore répondre, de façon informelle, à toute autre question que nous pourrions avoir dans les semaines à venir.

Je vous remercie encore d'être venus. Comme je l'ai dit aux autres témoins, nous essaierons de faire justice à votre témoignage dans notre rapport.

La séance est levée.





**MAIL  POSTE**

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

Lettermail

Poste—lettre

**8801320  
OTTAWA**

If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canada Communication Group — Publishing  
45 Sacré-Cœur Boulevard,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Groupe Communication Canada — Édition  
45 boulevard Sacré-Cœur,  
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

**WITNESSES****"Fonds de Solidarité":**

Denis Dionne, First Vice-President, Investment.

**"Réseau Capital":**

Maurice Prud'homme, President.

**Working Ventures Canadian Fund:**

James A. McCambly, Chairman of the Board and President, Canadian Federation of Labour;

Ron Begg, President.

**Innovatech du Grand Montreal:**

Bernard Coupal, President.

**Canadian Federation of Independent Business:**

Catherine Swift, Senior Vice-President, Legislative Affairs;

Brien Gray, Senior Vice-President;

Garth Whyte, Director of National Affairs;

Pierre Clérout, Vice-President, Quebec.

**Canadian Finance & Leasing Association:**

Gordon M. Thompson, President.

**Newcourt Credit Group:**

Steven Hudson, President and C.E.O.

**TÉMOINS****Fonds de solidarité:**

Denis Dionne, premier vice-président, Investissement.

**Réseau Capital:**

Maurice Prud'homme, président.

**Le Fonds de relance canadien Inc.:**

James A. McCambly, président du conseil et président, Fédération canadienne des travailleurs;

Ron Begg, président.

**Innovatech du Grand Montréal:**

Bernard Coupal, président.

**Fédération canadienne des entreprises indépendantes:**

Catherine Swift, vice-présidente senior, Affaires législatives;

Brien Gray, vice-président senior;

Garth Whyte, directeur des Affaires nationales;

Pierre Clérout, vice-président, Québec.

**Association canadienne de financement et de location:**

Gordon M. Thompson, président.

**Newcourt Credit Group:**

Steven Hudson, président directeur général.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group — Publishing,  
Public Works and Government Services Canada,  
Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada,  
Ottawa, Canada K1A 0S9